Don Failla

La Presentazione 45 SECONDI che cambierà la tua vita

Strategie di Successo per il Multi-Level Marketing

BRUNO EDITORE

DON FAILLA

La presentazione
45 SECONDI
che cambierà la tua vita

Strategie di Successo per il

Multi-Level Marketing

Titolo

“La presentazione 45 SECONDI

che cambierà la tua vita”

Autore

Don Failla

Editore ebook

Bruno Editore

www.brunoeditore.it

Edizione cartacea

Berardi Associates

IL LIBRO

Ci sono già milioni di persone nel Network Marketing e altri milioni che entrano ogni anno. La cosa più importante per un nuovo affiliato è capire questo business. Puoi investire 4 ore spiegandoglielo oppure puoi prestargli questo libro.

La Presentazione "45 Secondi"
Che Cambierà La Tua Vita

Hai mai pensato a cosa potrebbe significare
"Essere Padroni Della Propria Vita"?

Questo è ciò che secondo me significa
"Essere Padroni Della Propria Vita":

Quando sottrai il tempo per dormire, il tempo degli spostamenti, il tempo dedicato al lavoro e il tempo per fare le cose che si devono fare ogni giorno della propria vita, alla maggior parte delle persone non restano che una o due ore al giorno per fare ciò che a

loro piacerebbe – e in questo caso, hanno sufficiente denaro per farlo?

Noi abbiamo scoperto un modo in cui una persona può imparare come “essere padrone della propria vita” creando un business gestito da casa; e abbiamo un sistema per realizzare ciò talmente semplice che ciascuno può farlo. Non richiede attività di vendita, e la parte migliore è che non occuperà molto del tuo tempo. Se sei interessato, contatta la persona che ti ha dato questo libro.

L’Autore

Don Failla ha iniziato la sua carriera nel Network Marketing nel 1967. Ha sviluppato un sistema sperimentato per costruire una grande organizzazione facendo attenzione a tutto ciò che funzionava man mano che costruiva la sua organizzazione. Oggi Don e sua moglie Nancy viaggiano in tutto il mondo insegnando il loro collaudato sistema in qualità di formatori internazionali. Vivono in California e hanno 2 figli, Doug e Greg, e cinque nipoti. Questo libro ha venduto milioni di copie ed è disponibile in molte lingue. Rappresenta la parte maggiore del sistema collaudato di Don.

DEDICA

Questo libro è dedicato al Free Enterprise System del quale tutti abbiamo l’opportunità di godere, e senza il quale il MLM sarebbe impossibile.

Non rifiutare un beneficio a chi ne ha diritto,
quando è in tuo potere farlo.
Libro dei Proverbi 3:27, KJV

Sommario

Prefazione

La presentazione “45 secondi” è tutto ciò che serve sapere per cominciare a costruire una vasta organizzazione. Infatti, se una persona non è in grado di comprendere questa presentazione, può leggerla a un amico o scriverla su un foglietto affinché i suoi amici la leggano da soli. Oltre a questa presentazione non hai bisogno di sapere altro. Una volta che hai capito e ti sei convinto di ciò che hai letto puoi presentare la tua opportunità a chiunque, perché veramente chiunque può crearsi un business se lo vuole. Tutto ciò di cui ha bisogno è un piccolo desiderio. Senza i desideri, non hai nulla.

Il segreto del sistema che insegniamo non è il parlare. Il parlare è il tuo peggior nemico. Più parli più il tuo interlocutore pensa di non poter fare quello che fai tu. Più parli, più egli pensa di non avere tempo. Ricorda che il tempo è la scusa numero uno della gente che non si sente pronta per cominciare.

Dopo che i tuoi amici avranno letto la presentazione “45 secondi” potrebbero farti una domanda. A prescindere da quale domanda sia, se rispondi hai perso. Avranno altre cinque domande prima

che tu te ne accorga. Comincerai a rimbalzare di qua e di là! Di' loro semplicemente che avranno un mucchio di domande e che il sistema è strutturato per rispondere alla maggior parte di esse. Fai loro leggere le prime quattro Presentazioni Foglietto e poi falli tornare da te.

Non dire mai ai tuoi interlocutori di leggere il libro. Lo metterebbero su uno scaffale e tornerebbero a prenderlo chissà quando. Invitali a leggere le prime quattro Presentazioni Foglietto. Le leggeranno subito e più del 90% finirà il libro in men che non si dica. Dopo averlo letto, i tuoi interlocutori capiranno il Network Marketing. Ciò è importante perché la ragione numero uno per la quale la gente non agisce è perché non capisce. Ora capiranno il network marketing e saranno pronti perché tu possa presentare loro il tuo veicolo commerciale, la tua azienda, i tuoi prodotti e il tuo piano di marketing. Ma avevo detto che bastava conoscere la presentazione "45 secondi" per partire. Quindi?

A questo punto potresti usare alcuni strumenti oppure la tua squadra per parlare al tuo posto. Gli strumenti possono essere delle brochure, delle registrazioni audio o video dell'azienda. La

squadra è invece il tuo livello immediatamente superiore a partire dalla persona che sarà il tuo sponsor.

Supponiamo che tu sia con la tua prima persona potenziale! Hai fatto la presentazione “45 secondi” e lei ha già letto il libro. Supponiamo che inviti questa persona a pranzo. Falle sapere che inviterai anche il tuo sponsor che illustrerà il business al posto tuo.

(Punto essenziale: chi paga il pranzo? Tu. Il tuo sponsor lavora per te. Quante volte dovrai offrire il pranzo o la cena al tuo sponsor prima di spiegare il business per conto tuo?).

C’era un tizio venuto a un nostro seminario in Germania che diceva: «Non solo non hai bisogno di conoscere niente per partire, ma puoi anche avere il pranzo pagato tutti i giorni quando lavori per i tuoi sottolivelli».

Buon appetito e guarda crescere il tuo business!

CAPITOLO I

Introduzione al MLM

Il MULTI-LEVEL MARKETING è uno dei metodi di commercializzazione dei prodotti con la crescita più rapida e meno compresi al giorno d'oggi. È stato etichettato da molti come l'Onda Degli Anni Ottanta. Credimi, andrà ben oltre. Per gli anni novanta più di 100 miliardi di dollari di prodotti e servizi saranno commercializzati annualmente attraverso aziende di Multi-Level Marketing. E dato che stiamo approcciando il ventunesimo secolo, OCCHIO!

Lo scopo di questo libro è fornire a te, lettore, attraverso illustrazioni ed esempi, COS'È e COSA NON È il Multi-Level Marketing. Ti mostreremo anche come puoi efficacemente, ripeto, EFFICACEMENTE, spiegare il Multi-Level Marketing agli altri.

Questo libro dovrebbe essere considerato come un manuale d'addestramento, da utilizzare come strumento per aiutarti a istruire le persone della tua organizzazione. Includilo nel loro pacchetto iniziale di formazione al tuo programma.

Don Failla ha sviluppato le “Presentazioni Foglietto” sulle quali è basato questo libro sin dal 1973. Io sono stato coinvolto nel Multi-Level Marketing per un motivo o per l’altro sin dal 1969. Questo libro include tutte le 10 presentazioni sinora sviluppate. Prima di entrare nel dettaglio delle 10 “Presentazioni Foglietto”, permettetemi di rispondere a una delle domande più frequenti, probabilmente la più basilare di tutte. «Cos’è il MLM?» Questa domanda è abbastanza frequente in relazione a una spillina che indossiamo. Per tutto questo libro utilizzeremo indifferentemente MLM e Multi-Level Marketing.

Scomponiamolo. *Marketing* significa semplicemente trasferire un prodotto o un servizio dal produttore al consumatore. *Multi-Level* si riferisce al sistema di compensazione fornito a quelle persone che causano il trasferimento del prodotto o del servizio. “Multi” significa “più di uno”. “Level” si riferisce a ciò che potrebbe essere denominato più correttamente “generazione”. Ci si potrebbe quindi riferire al “Multi-Generation Marketing”. Noi continueremo a chiamarlo Multi-Level dato che è l’accezione più comune. In realtà, è talmente comune che molte piramidi illegali e schemi di distribuzione a catena o catene di Sant’Antonio cercano di farsi passare come programmi Multi-Level. Ciò crea un tale

marchio d'infamia, anche se ingiustificato, che molte delle più nuove aziende di MLM usano altre denominazioni per il loro tipo di marketing. Alcune che si sentono in giro sono "Uni-Level Marketing", "Network Marketing" oppure "Co-op Mass Marketing".

In realtà, ci sono solamente tre metodi per veicolare i prodotti (mostra bene tre dita mentre illustri questo punto):

1) VENDITA AL DETTAGLIO – Sono sicuro che per chiunque il termine è famigliare. Il salumiere, la drogheria, i grandi magazzini… entri in un negozio e compri qualcosa.
2) VENDITA DIRETTA – Comunemente (ma non sempre) include le assicurazioni, le enciclopedie, le batterie da cucina ecc. Fuller Brush, la signora della Avon, gli incontri casalinghi serali di Tupperware ecc. sono alcuni esempi di attività di VENDITA DIRETTA.
3) MULTI-LEVEL MARKETING – È quello di cui discuteremo in questo libro. Non deve essere confuso con gli altri due, specialmente con il metodo di Vendita Diretta con il quale il MLM è solitamente confuso.

Una quarta tipologia di marketing che a volte viene aggiunta alla lista (alza il quarto dito) è la VENDITA POSTALE.

La VENDITA POSTALE può essere un tipo di MLM, ma il più delle volte viene incluso nella categoria della VENDITA DIRETTA.

Una quinta tipologia alla quale ho già accennato, spesso confusa con il MLM, sono le VENDITE PIRAMIDALI. Il fatto è che le VENDITE PIRAMIDALI sono ILLEGALI! Una delle principali ragioni per cui sono illegali è che non riescono a veicolare un prodotto o a fornire un servizio valido (mostra il pollice per illustrarlo). Se un prodotto non viene veicolato, come fai a chiamarlo “marketing”? Figurati “Multi-Level Marketing”! Forse possono considerarsi “Multi-Level”, ma Marketing MAI!!!

Le obiezioni più comuni delle persone che stanno per entrare nel Multi-Level Marketing sono legate alla mancata comprensione delle differenze tra MLM e i metodi di marketing per la VENDITA DIRETTA. Questa confusione è comprensibile perché la maggior parte delle aziende di MLM di comprovata reputazione appartengono all’Associazione della Vendita Diretta.

Probabilmente sei stato condizionato a pensare a questi programmi come applicazioni di vendita diretta porta-a-porta

perché il tuo primo incontro con loro è stato quando un distributore ha bussato alla tua porta per venderti qualcosa.

Ci sono alcune caratteristiche che differenziano il MLM dalle aziende di Vendita al Dettaglio e Vendita Diretta. Una differenza molto significativa è che nel MLM tu sei in affari per conto tuo, MA NON DA SOLO.

Se sei in affari in proprio, sia che operi fuori di casa, sia soprattutto in casa, potresti avere diritto ad alcuni sostanziali VANTAGGI FISCALI. Non discuteremo di questo aspetto in questo libro; la maggior parte delle persone può ricevere queste informazioni dal commercialista o ricavarle dai molti libri scritti sull'argomento. Se sei in affari in proprio, compri i prodotti all'ingrosso dall'azienda che rappresenti. Ciò significa che puoi (e dovresti) usare questi articoli per il tuo consumo personale. Molte persone all'inizio entrano in un programma di un'azienda di MLM solo per questa ragione: comprare all'ingrosso.

E molte di esse diventano "serie".

Dato che stai acquistando i tuoi prodotti all'INGROSSO, se lo desideri puoi vendere quei prodotti al DETTAGLIO e ottenere del PROFITTO. Il più grosso equivoco sul MLM è l'idea che DEVI vendere al dettaglio per avere successo. C'è moltissimo da dire

sulla vendita al dettaglio e non lo si dovrebbe dimenticare. Alcuni programmi richiedono addirittura di raggiungere una determinata quota di vendite al dettaglio per potersi qualificare per un bonus. Puoi quindi vendere se lo desideri o se devi farlo a causa di particolari requisiti del tuo programma, ma per aumentare al massimo gli introiti il vero successo sta nel costruire l'organizzazione.

PUNTO IMPORTANTE: lasciate che le vostre vendite siano una conseguenza naturale della costruzione dell'organizzazione. Molte persone falliscono, invece di avere successo, tentando di operare al contrario – cercano di costruire l'organizzazione enfatizzando le vendite. Questo concetto sarà chiarito nelle Presentazioni Foglietto che seguono.

La parola "vendere" fa scattare pensieri negativi nella mente del 95% delle persone. Nel MLM non hai bisogno di "vendere" i prodotti nel senso tradizionale del termine. Tuttavia, IL PRODOTTO SI DEVE VEICOLARE altrimenti nessuno, ma proprio nessuno, viene pagato. Di nuovo, IL PRODOTTO SI DEVE VEICOLARE ALTRIMENTI NESSUNO VIENE PAGATO!

Un altro nome usato per il MLM è Network Marketing. Quando costruisci un'organizzazione in realtà stai creando una rete attraverso la quale distribuire i tuoi prodotti. La vendita al dettaglio è il fondamento del Network Marketing. Le vendite nel MLM o nel Network Marketing derivano da distributori che CONDIVIDONO i prodotti con i loro amici, vicini e parenti. Non devono mai rivolgersi a sconosciuti.

Per costruire un BUSINESS DI GRANDE SUCCESSO hai bisogno di EQUILIBRIO. Hai bisogno di sponsorizzare e di insegnare il MLM e durante questo processo puoi costruire una base di clienti vendendo al dettaglio ai tuoi amici, ai vicini e ai parenti.

Non cercare di vendere a tutto il mondo da solo. Ricordati che Network Marketing o MLM significa costruire un'organizzazione in cui molti distributori vendono un pochino ciascuno. Ciò è decisamente meglio che avere pochi che tentano di fare tutto da soli.

Per virtualmente tutte le aziende di MLM, il bisogno di spendere grandi somme di denaro in pubblicità non esiste. La pubblicità viene fatta quasi esclusivamente con il passa-parola. Per questo motivo queste aziende hanno più denaro da destinare allo

sviluppo dei prodotti. Come risultato, normalmente esse possiedono prodotti di qualità superiore rispetto a quelli dei concorrenti che si trovano nei negozi. Puoi CONDIVIDERE con un amico un prodotto di alta qualità di una tipologia che lui sta già utilizzando. Stai semplicemente sostituendo la sua vecchia marca con qualcosa che attraverso la tua esperienza hai scoperto essere meglio.

Vedi, quindi, che non è come andare a vendere porta-a-porta ogni giorno rivolgendosi a degli sconosciuti. Tutti i programmi di MLM o Network Marketing che conosco insegnano semplicemente a CONDIVIDERE la qualità dei loro prodotti o servizi con amici, e questa è tutta la "vendita" coinvolta (preferisco usare il termine CONDIVIDERE perché è veramente questo che succede!).

Un altro aspetto che differenzia il MLM dalla Vendita Diretta è la SPONSORIZZAZIONE di altri distributori. Nella Vendita Diretta e persino in alcune aziende di MLM viene chiamato RECLUTAMENTO. Tuttavia, "sponsorizzazione" e "reclutamento" non sono assolutamente la stessa cosa. Tu sponsorizzi qualcuno e gli insegni come fare ciò che tu fai già: costruirsi un BUSINESS IN PROPRIO.

Sottolineo: c’è una grande differenza tra sponsorizzare qualcuno e semplicemente “iscriverlo”. Quando SPONSORIZZI qualcuno, ti stai IMPEGNANDO verso di lui.
Se non hai intenzione di impegnarti in questo modo, allora iscrivendolo gli stai procurando un danno.
A questo punto, tutto ciò che devi fare è aiutarlo a costruire un business in proprio. Questo libro rappresenta uno strumento di valore incommensurabile per mostrarti cosa e come fare.
È una RESPONSABILITÀ dello sponsor insegnare alle persone che inserisce nel business tutto ciò che sa al riguardo, come per esempio ordinare i prodotti, mantenere uno storico, partire nel modo giusto, come costruire e addestrare la propria organizzazione ecc. Questo libro rappresenta il lungo cammino che ti farà diventare CAPACE di assumerti questa responsabilità.
La SPONSORIZZAZIONE è ciò che permette a un’opportunità di MLM di svilupparsi. Più la tua organizzazione cresce, più diventi un uomo d’affari INDIPENDENTE e DI SUCCESSO. TU sei il TUO CAPO!
Con le aziende di Vendita Diretta, tu lavori per l’azienda. Se decidi di lasciare quel lavoro e fare qualcos’altro, finisci per ricominciare di nuovo tutto daccapo. Invece in quasi tutti i

programmi di MLM che conosco, puoi trasferirti in un'altra zona del tuo Paese e sponsorizzare persone senza per questo perdere il volume generato dal gruppo che hai lasciato.

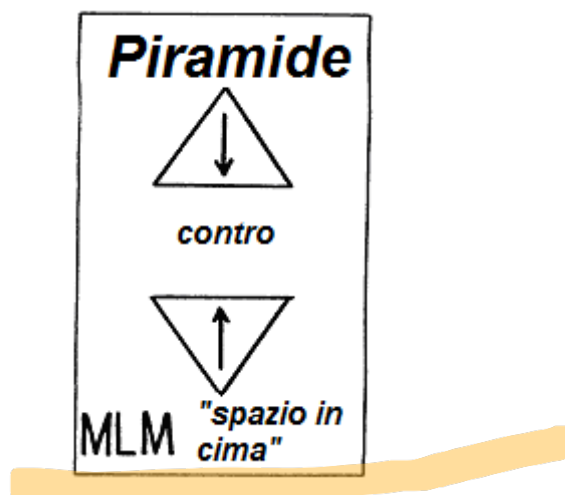
Nei programmi di Multi-Level Marketing puoi guadagnare un mucchio di soldi. Può volerci di più con un'azienda piuttosto che con un'altra, ma fare molti soldi dipende sempre dal costruirsi un'organizzazione e non dal solo vendere i prodotti. Se il tuo obiettivo è la sicurezza, con alcuni programmi puoi vivere tranquillo solo con la semplice vendita dei prodotti, ma potresti fare una FORTUNA dedicandoti principalmente alla costruzione di un'organizzazione.

Le persone entrano in un business Multi-Level con l'idea di portarsi a casa 50, 100 o persino 200 dollari al mese ma immediatamente capiscono che se affrontassero il business seriamente potrebbero fare 1000 o 2000 dollari al mese o persino di più.

Ancora una volta, ricordati che una persona non riesce a fare tutti quei soldi solamente vendendo i prodotti… ci può riuscire solamente costruendo un'organizzazione.

QUESTO È LO SCOPO DEL LIBRO: insegnarti le cose che devi sapere per poter costruire un'organizzazione e realizzarla

VELOCEMENTE, e sviluppare un atteggiamento convinto e corretto sul MLM. Se una persona ritiene che il Multi-Level Marketing sia illegale, dato che possiede i connotati di una piramide (e spesso questo succede), allora avrai dei seri problemi se cercherai di sponsorizzarla.

Devi insegnarle infatti ciò che le permette di eliminare l'atteggiamento errato di ritenere una vera organizzazione Multi-Level Marketing come una piramide. Un esempio che puoi mostrarle è quello dell'illustrazione.

Una piramide è costruita dall'alto verso il basso e solamente quelli che sono entrati all'inizio possono essere vicini alla cima.

Nel triangolo MLM chiunque inizia in fondo e ha le stesse opportunità di costruirsi una grande organizzazione.

Ognuno può costruire addirittura un'organizzazione molto più grande di quella del suo sponsor, se vuole.

L'obiettivo principale è quello di convincere la persona che ti interessa in una discussione generale relativa al MLM e spiegarle con le tre dita le differenze tra Vendita al Dettaglio, Vendita Diretta e Multi-Level Marketing.

Dopodiché potrai riuscire a sponsorizzarla efficacemente all'interno del tuo progetto MLM.

Come ho accennato prima, entro il 2010 il MLM produrrà un giro d'affari annuale di oltre 200 MILIARDI di dollari. Questo è un GRANDE BUSINESS!

Molte persone non si rendono conto che il MLM sia così grande. Il Multi-Level Marketing è tra noi da oltre 50 anni, ormai. Ci sono aziende che sono sul mercato da oltre 45 anni e fatturano con successo oltre un miliardo dollari all'anno.

Conosco un'azienda che ha fatturato più di 6,5 milioni di dollari nel suo primo anno d'attività. Nel secondo ha superato i 62 MILIONI. Per il terzo anno ha previsto 122 MILIONI. Il loro obiettivo è quello di raggiungere 1 MILIARDO all'anno entro il loro decimo anno. I principi esposti in questo libro renderanno

quell’obiettivo raggiungibile. Questo è una partenza a razzo per qualunque settore!

Il MULTI-LEVEL MARKETING è una delle vie attraverso la quale un inventore o un produttore può mettere sul mercato un nuovo prodotto senza dover possedere milioni di dollari e senza dover per questo rinunciare al proprio prodotto in favore di altri.

CAPITOLO II

Presentazione foglietto #1

Due per due fa quattro

QUESTA presentazione puoi illustrarla al tuo candidato potenziale prima del programma in cui vuoi coinvolgerlo. Tuttavia è un DOVERE assoluto mostragliela subito dopo avergli presentato il tuo programma. Devi guidare il suo pensiero nella giusta direzione sin dal primo giorno. La presentazione serve per eliminare il pregiudizio che il candidato ha nel pensare di dover andare a "sponsorizzare il mondo" per poter fare molti soldi nel Multi-Level Marketing.

Questa presentazione gli mostrerà anche quanto importante sia lavorare con le sue persone e aiutarle a partire. Questa presentazione inizia scrivendo «2 x 2 = 4» e continua ripetendo la moltiplicazione, come si vede nella figura.

2
x2
4
x2
8
x2
16

Spesso scherzo dicendo che se sponsorizzi qualcuno che non è capace di fare queste operazioni allora devi lasciarlo perdere perché avrai solo dei problemi a lavorarci insieme. Nota che ora stiamo usando il termine “sponsor”. Alla destra della colonna con le moltiplicazioni per 2, scriviamo «3 x 3 = 9» e così via, dicendo: «Qui sponsorizzi 3 persone e insegni loro (iniziamo a usare anche il termine “insegnare”) a sponsorizzarne altre 3, arrivando così ad averne altre 9. Dopodiché addestri le tue 3 persone a come insegnare a queste 9 a sponsorizzare; così arrivi a 27».

Scendendo di un altro livello arrivi a 81. Nota bene la differenza tra 16 e 81. Focalizza l'attenzione del tuo interlocutore su questo e chiedigli se anche lui la ritiene una bella differenza. Poi sottolinea che la VERA DIFFERENZA è UNO: ciascuno sponsorizza solamente UNA PERSONA IN PIÙ! Normalmente avrai una reazione a questa affermazione, ma continua dritto, perché diventerà ancora meglio.

E ancora una volta sottolinei: «Ora c'è una differenza considerevole qui, ma…»

Avrai anche questa volta una reazione non appena il tuo candidato comincerà a rendersi conto del concetto e probabilmente ti interromperà dicendo: «…la VERA DIFFERENZA è che ciascuno ha sponsorizzato solamente DUE PERSONE in più!»

Supponiamo ora che tu sponsorizzi 4 persone nel programma. Spostandoti alla destra della colonna delle moltiplicazioni per 3, scrivi un'altra serie di moltiplicazioni mentre ne parli.

«Vediamo ora cosa succede se ciascuno sponsorizza solo DUE PERSONE IN PIÙ».

Mentre continui a scrivere, spiega che «Tu ne sponsorizzi 4 e insegni loro a sponsorizzarne 4».

Dopo aiuti i tuoi 4 a insegnare ai loro 16 di sponsorizzarne 4, aggiungendo quindi 64 PERSONE al tuo gruppo. Scendendo solamente di un altro livello e quasi senza accorgertene il tuo gruppo conta 256 PERSONE.

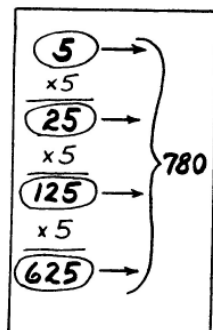
Terminiamo con 5. Normalmente il tuo interlocutore ci sta già arrivando da solo e comincia a seguirti mentalmente o verbalmente mentre tu scrivi l'ultima colonna di moltiplicazioni. Adesso puoi evitare le parole "sponsor" o "insegnare" mentre scrivi i numeri, commentando solamente: «5 per 5 fa 25, per 5 fa 125, per 5 fa 625. Adesso sì che è una DIFFERENZA FANTASTICA!» Ancora una volta la REALE DIFFERENZA è che ciascuno doveva sponsorizzare 3 PERSONE in più.

La maggior parte delle persone può mettere in relazione la sponsorizzazione di 1, 2 o 3 persone, ma generalmente trova

difficile mettere in relazione i numeri della linea più in basso (16, 81, 256 e 625).

Dunque, ora collocati nell'ultima colonna, avendo avuto il tempo di sponsorizzare 5 persone serie nel programma. Il "5" in cima alla colonna rappresenta gli sponsorizzati che SERIAMENTE intendono costruirsi un business in proprio. È probabile che tu debba sponsorizzare 10, 15 o 20 persone per ottenere questi 5.

Tuttavia, appena hai compreso pienamente tutte e 10 le PRESENTAZIONI FOGLIETTO, scoprirai che le tue persone diventeranno serie PIÙ VELOCEMENTE di quelle che entrano in organizzazioni che non fanno uso di questo materiale. Questo libro ti insegnerà come lavorare con queste persone per farle diventare serie PIÙ VELOCEMENTE.

Nota nella figura che, dopo aver sponsorizzato 5 persone, le quali hanno sponsorizzato 5 persone, e così via giù sino in fondo… sommando tutte queste persone (quelle nei cerchietti) ottieni 780 persone serie nella tua organizzazione. Facendo questo otterrai un aiuto per rispondere alla domanda: «Non c'è qualcuno che deve vendere il prodotto?»

Tutti avranno sentito questa domanda in precedenza se sono stati veramente operativi nel MLM; bene, scorri con loro questa Presentazione Foglietto e spiega loro che 2 per 2 fa 4… sino ai 780 distributori.

In QUALUNQUE TIPO di organizzazione di Multi-Level Marketing, se possiedi 780 persone che USANO il prodotto per se stessi, ottieni un volume tremendo (e non ho incluso quelle non serie ma che comunque acquistano il prodotto – i “solamente acquirenti”).

Ora, se ciascuno di essi possiede 2, 3, 4 o 5 amici… diciamo in generale che ciascuno di essi abbia 10 clienti tra i propri amici, parenti e conoscenti, ossia un totale di 7800 clienti! Aggiungi a questi i 780 distributori nella tua organizzazione; pensi che 8580 clienti più i “solamente acquirenti” siano sufficienti a costituire un’impresa redditizia? Ecco come fare un mucchio di soldi in qualunque business: avere un mucchio di persone che fanno

ciascuna qualcosina. Ma ricorda, stai lavorando solamente con 5 PERSONE SERIE, non con un esercito intero!

Siamo costantemente in contatto con persone facenti parte di altri programmi di MLM, simili al nostro, stupite per la VELOCITÀ di crescita delle nostre organizzazioni. Queste persone stanno all’interno dei loro programmi da più tempo di noi, ma si grattano la pelata chiedendoci: «Cosa fai tu che io non faccio?»

La nostra risposta è: «Con quante persone nel tuo PRIMO SOTTOLIVELLO stai lavorando?» (il Primo Sottolivello rappresenta le persone direttamente sponsorizzate da te; sono anche detti distributori della “Front Line”).

Sento spesso numeri che vanno da 25 a 50 o ancor più alti. Conosco persone nel MLM che hanno più di 100 elementi nel loro Primo Sottolivello e che, ti garantisco, una volta che comprendi i principi spiegati in questo libro, lascerai perdere nel giro di sei mesi, persino se si trovano all’interno delle loro organizzazioni da 6-8 anni.

Voglio fornirti un semplice parallelismo su questo punto, ossia perché tutte quelle persone nel Primo Sottolivello non vanno bene, e lo farò non appena ci addentreremo nella Presentazione

Foglietto #2 che tratta la "Sindrome del Venditore Fallito" nel Multi-Level Marketing.

Considera l'ESERCITO, la MARINA, l'AERONAUTICA, i MARINES o la GUARDIA COSTIERA. Dal soldato di grado più basso al più medagliato generale del Pentagono, nessuno ha più di 5-6 persone che supervisiona DIRETTAMENTE (ci sono rare eccezioni a questo). Pensaci! Pensa alle Accademie di West Point e di Annapolis con più di 200 anni di esperienza ciascuna e nessuno al loro interno pensa che qualcuno debba supervisionare più di 5-6 persone. Dimmi quindi perché certa gente che entra in una organizzazione di MLM pensa di poter lavorare efficacemente con 50 persone nel proprio Primo Sottolivello. NON SI PUÒ FARE! Ecco perché la maggior parte di esse falliscono e vedrai nello specifico il perché nel prosieguo.

Non dovresti mai cercare di lavorare con più di 5 persone serie alla volta. Tuttavia, assicurati che quando le sponsorizzi tu cominci a lavorare per il gruppo verso il basso. Esiste un momento in corrispondenza del quale non avranno più bisogno di te e allora diventeranno indipendenti e cominceranno a sviluppare un'altra linea per conto proprio. Ciò ti permetterà di dedicarti a lavorare con un'altra persona seria, tenendo sempre in mente che

il numero di quelli con cui lavori direttamente sarà al massimo 5. Alcuni programmi ti permettono di essere efficace con solo 3 o 4 alla volta, ma nessuno di quelli che conosco possono essere costruiti efficacemente con più di 5 persone.

Queste PRESENTAZIONI FOGLIETTO sono tutte collegate perfettamente, perciò di seguito troverai le risposte a molte delle tue domande attuali.

CAPITOLO III

Presentazione foglietto #2

La sindrome del venditore fallito

Perché molti venditori falliscono quando lavorano in un business di Multi-Level Marketing? Questa presentazione chiarirà quali sono gli errori più comuni commessi da un professionista orientato alle vendite.

Ti spiegheremo anche perché preferiamo sponsorizzare 10 insegnanti piuttosto che 10 venditori.

INTENDIAMOCI, ritengo che i venditori professionisti costituiscano un patrimonio immenso per la tua organizzazione, ma solo se studiano e comprendono appieno le 10 Presentazioni Foglietto, come tutti gli altri.

Molta gente resta confusa dalle affermazioni precedenti, ma ricordati, ancora non capisce che il MLM è una METODOLOGIA di marketing. NON stiamo sponsorizzando persone all'interno di un'organizzazione di Vendita Diretta.

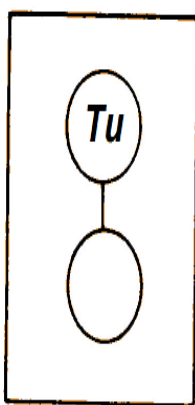
STIAMO sponsorizzandole all’interno di un programma di Multi-Level Marketing.

Molto spesso, il problema che hai con i venditori è che quando essi percepiscono l’alta qualità dei prodotti che tu rappresenti, si limitano a imbarcarsi nell’avventura e a partire a “spron battuto”, per così dire. Possono prepararsi da soli la loro presentazione e non hanno bisogno che tu insegni loro come vendere; sono loro i professionisti. Invece, il punto è che tu non devi insegnare loro a vendere ma devi insegnare loro a INSEGNARE e SPONSORIZZARE per costruire una grande organizzazione di Multi-Level Marketing. E loro, così come chiunque altro, possono farlo SENZA VENDERE NIENTE, nel significato più letterale del termine “vendere”.

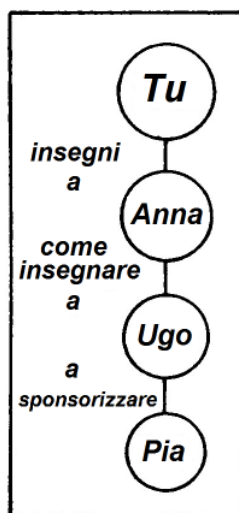
Se non riesci a sederti e spiegare loro alcune cose semplici relativamente al Multi-Level Marketing e al perché sia diverso dalla Vendita Diretta, la loro tendenza sarà quella di partire nella direzione sbagliata. Nel prosieguo delle Presentazioni Foglietto ti farò alcuni esempi.

La maggior parte della gente (e in particolar modo i venditori) pensano che sponsorizzando una persona tu abbia semplicemente

raddoppiato la tua forza (disegna un cerchietto sotto l'altro). Ce n'era uno e ora ce ne sono due. Logico, ma non CORRETTO.

La ragione di questo è che se la persona rappresentata dal cerchietto in alto (lo sponsor) se ne va, va via anche quella che aveva sponsorizzato, che non continuerà. Devi spiegare alle tue persone che se davvero vogliono duplicarsi devono avere almeno TRE SOTTOLIVELLI; solo allora sono davvero DUPLICATE.

Se il tuo sponsor uscisse prima che tu abbia avuto la possibilità di verificare se il programma funziona davvero, probabilmente riterresti che non funziona, dato che per il tuo sponsor non ha funzionato.

Dopo tutto, lui è il tuo sponsor e ne sa decisamente molto più di te sull'argomento. Supponiamo che tu sia qui (disegna un cerchietto e scrivici dentro "TU") e che sponsorizzi Anna (disegna un altro cerchietto sotto "TU", scrivici dentro "ANNA" e collega i due

cerchietti con una linea). Ora, se tu te ne vai e Anna non sa cosa fare (perché tu non glielo hai insegnato), allora finisce tutto. Ma se tu INSEGNI ad Anna come sponsorizzare, e lei sponsorizza Ugo, allora tu hai SOLAMENTE INIZIATO a duplicarti.

Ma se Anna non insegna a Ugo come sponsorizzare, ancora una volta sarà un fiasco e la fine di tutto. Devi insegnare ad Anna COME INSEGNARE a Ugo a sponsorizzare. Così lui può sponsorizzare Pia o chiunque altro.

A questo punto hai TRE SOTTOLIVELLI; se esci dal programma (per lavorare con qualcun altro oppure per trasferirti altrove) questo sotto-gruppo continuerà a lavorare. Sottolineo due volte: DEVI AVERE TRE SOTTOLIVELLI! Non hai niente sino a quando non hai tre sottolivelli e solo allora ti sarai DUPLICATO veramente.

Anche se non hai comunicato mai nient'altro a parte questo alle persone che hai sponsorizzato, avrai la chiave per avere molto più successo nei programmi di Multi-Level Marketing della maggior parte degli altri.

Ecco cosa accade ai "venditori": partecipano alle dimostrazioni dei prodotti, ascoltano o leggono testimonianze sui risultati ottenuti da altri usando i prodotti e come questi ultimi funzionano. Armati di queste informazioni, è meglio togliersi di torno perché cominceranno a vendere come dei pazzi; ricordati: sono VENDITORI! Lavorano nel business della Vendita Diretta e non hanno alcuna remora a rivolgersi a degli sconosciuti.

Perfetto! Quindi ti rivolgi al tuo super-venditore (chiamiamolo Leo) dicendogli: «Leo, se vuoi fare veramente tanta grana non puoi continuare da solo; devi sponsorizzare delle persone».

E cosa fa Leo? Comincia a sponsorizzare, sponsorizzare, sponsorizzare… sponsorizzerà un reggimento. Un buon "venditore" in un programma di Multi-Level Marketing arriva a sponsorizzare 3 o 4 persone alla settimana.

Quindi ecco cosa accade: arriva al punto (e non ci impiega nemmeno tanto) che le persone escono dal programma con la stessa velocità con cui entrano.

Se non lavori con loro EFFICACEMENTE (e non lo puoi certo fare se cerchi di lavorare con più di 5 alla volta) li vedrai scoraggiarsi e poi rinunciare.

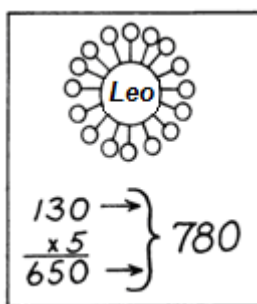
Così Leo, scoraggiato e un po' impaziente, pensa che non stia succedendo nulla e si rivolge altrove per trovare qualcosa da vendere. La persona che aveva sponsorizzato Leo, pensando che Leo potesse renderla ricca, a sua volta si scoraggia e rinuncia anche lei.

La maggior parte delle persone che hanno avuto grandi risultati nel MLM non possiede una formazione da venditori. Non possono nemmeno essere degli INSEGNANTI professionisti, ma la maggior parte di essi possiede un bagaglio culturale nel quale c'è una parte legata all'insegnamento. So di un preside di una scuola che, dopo soli 24 mesi in un programma di Multi-Level Marketing, guadagnava più di QUINDICIMILA DOLLARI AL MESE. E questo perché AVEVA INSEGNATO AD ALTRI come riuscirci.

Mettiamo dei numeri all'approccio di Leo, così possiamo vedere chiaramente cosa è andato male. Supponiamo che Leo, essendo un super-venditore, abbia sponsorizzato 130 persone. Supponiamo inoltre che sia riuscito a far sponsorizzare 5 persone

a ciascuno di essi, inserendo quindi altre 650 persone nella sua organizzazione, per un totale di 780 (suona famigliare, vero?).

Quando gli mostri questo, chiedi al tuo candidato: «Quale delle due situazioni pensi di poter gestire più velocemente, sponsorizzare 5 persone serie e ADDESTRARLE A COME INSEGNARE, oppure…?»

Prima o poi ti verrà richiesto: «Cosa devo insegnare loro?» La risposta è che devi insegnare loro ciò che stai apprendendo qui e adesso in questo libro: le DIECI PRESENTAZIONI FOGLIETTO.

Hanno bisogno di conoscerle tutte, ma all’inizio sono sufficienti le prime quattro.

Insegna loro che 2 x 2 fa 4, perché le persone falliscono ecc.

Quanto pensi di impiegarci a sponsorizzare 130 persone? Quanti dei primi se ne sarebbero già andati quando stai sponsorizzando il 130-esimo? Scopriresti che li stai perdendo abbastanza

velocemente. E invece scoprirai che il tasso di fedeltà dei 780 relativi alla Presentazione Foglietto #1 è considerevolmente alto.

Appena mostri questo a dei venditori e lo capiscono, partiranno subito dicendo: «Aha! Adesso so io cosa devo fare…»

ATTENZIONE: trattienili. Dato che in genere non capiscono ciò di cui abbiamo discusso in questo capitolo, la maggior parte delle persone nel MLM incoraggerà letteralmente quelli che ha sponsorizzato a uscire dal business! Infatti, esse sponsorizzeranno qualcuno che tornerà da loro dicendo: «Ehi, ho inserito 5 nuove persone la scorsa settimana». E tu rispondi «Bravo!» e lo incoraggi dandogli una pacca sulla spalla. La settimana successiva inserisce altre 5 persone. Ma cos'è successo delle 5 precedenti? Se ne sono andate.

Se comprendi bene questa "Sindrome del Venditore Fallito", puoi comunque incoraggiare chi ne è vittima, ma contemporaneamente insistere su quanto sia IMPORTANTE occuparsi dei primi cinque che ha sponsorizzato e AIUTARLI A INIZIARE.

Dopo aver sponsorizzato qualcuno, è più importante per me andare con loro e AIUTARLI A SPONSORIZZARE qualcun altro che sponsorizzare direttamente altre persone. Non

sottolineeerò mai abbastanza questo punto, che verrà ripreso ancora in un paio delle prossime Presentazioni.

Delle 10 Presentazioni Foglietto, le prime quattro sono ASSOLUTAMENTE NECESSARIE. Se proprio non hai tempo per tutte, almeno completa la #1 e la #2 per iniziare (Cap. II e Cap. III), poi, dopo aver fatto un po' di pratica, puoi mostrarle ad altri impiegandoci da 5 a 10 minuti; il tempo dipende dalla tua capacità di spiegazione.

Don Failla, tra le sue esperienze, racconta quella di avere avuto una delle sue persone che illustrava la Presentazione Foglietto al telefono dopo averla ricevuta al telefono.

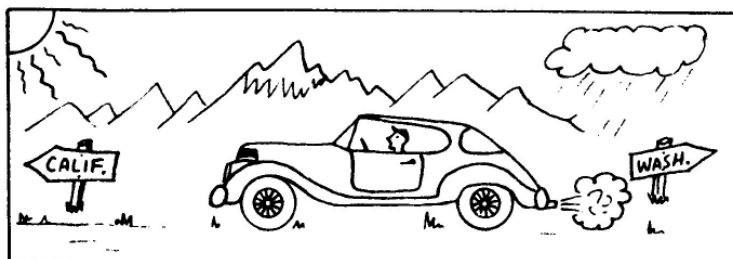
«In uno dei programmi in cui ero coinvolto, avevo sponsorizzato un tipo di nome Carl. Carl mi raccontò di aver sponsorizzato sua figlia nel Tennessee, che conosceva chiunque nella sua città. Mentre parlavo al telefono con Carl congratulandomi per la cosa, aggiunsi velocemente che dovevo dirgli qualcosa che avrebbe dovuto riferire a sua figlia. Gli chiesi se aveva a portata di mano carta e penna (e l'aveva) e gli feci scrivere 2 x 2 = 4, e così via. Gli dissi di telefonare immediatamente a sua figlia per farle conoscere gli errori da evitare per partire nel modo corretto. Lo fece, e ora il lavoro va a gonfie vele per tutti e due».

CAPITOLO IV

Presentazione foglietto #3

“Quattro cose che devi fare”

NELLA PRIMA PRESENTAZIONE ti abbiamo raccontato alcune cose DA FARE, e nella seconda Presentazione alcune cose DA NON FARE, quando lavori in profondità con la tua organizzazione. In questa Presentazione Foglietto invece ti presenteremo le quattro cose che DEVI ASSOLUTAMENTE FARE per avere successo in un programma di MLM. Queste 4 cose sono assolutamente NECESSARIE.

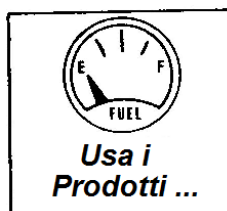
Chiunque guadagni 100.000 o 200.000 dollari all’anno (e più) in un programma di Multi-Level Marketing HA FATTO e CONTINUA A FARE queste quattro cose.

Per aiutarti a ricordare queste 4 cose, le abbiamo accostate per analogia a una storia che puoi raccontare ai tuoi interlocutori. Così, non solo percepiranno l’analogia ma si RICORDERANNO anche le “cose da fare”.

La storia comincia così: immagina di voler fare un viaggio sulla tua auto dalla piovosa Washington (non è così brutta come qualcuno vuol far credere) verso l’assolata California.

Il sole della California rappresenta il raggiungimento del massimo traguardo nel programma in cui sei inserito. Quando ci arrivi hai avuto SUCCESSO, sei al TOP!

La PRIMA cosa da fare è ENTRARE in auto e PARTIRE. Non esiste nessuno nel MLM che abbia fatto molti soldi senza per prima cosa partire. Quanto denaro occorre per partire dipende dall’azienda e dal programma che scegli come veicolo commerciale. Può andare da niente in su, sino a 12,50, 45, 100, 200 o persino 500 dollari e più.

La SECONDA cosa che devi fare quando decidi di intraprendere il viaggio è fare BENZINA e controllare l'OLIO.

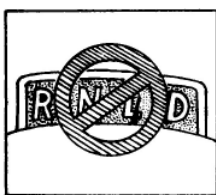
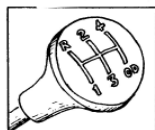
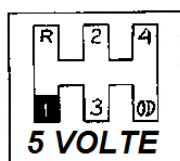
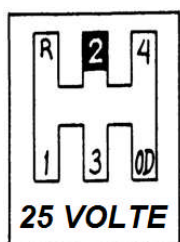
Nel tuo viaggio verso la vetta (la California) utilizzerai sia il carburante che l'olio (i Prodotti) e sarà necessario rimpiazzarli. Il MLM funziona meglio con prodotti NON DUREVOLI. Userai quindi i prodotti e li ricomprerai ancora, e ancora, e ancora…

Ciò significa che tu devi FARE USO PERSONALE DEI PRODOTTI dell'azienda che rappresenti. Ricordati, nella Presentazione Foglietto #1 ti abbiamo dimostrato che con 780 distributori farai sicuramente volumi molto consistenti, a prescindere dal programma in cui tu sia inserito.

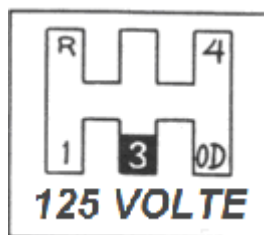
Puoi facilmente comprendere i vantaggi di costruire un business che ha come veicolo di commercializzazione dei prodotti non durevoli.

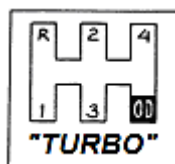
La maggior parte delle aziende di MLM sono in quella categoria.

I prodotti durevoli vengono comunemente commercializzati attraverso la vendita al dettaglio o diretta, ma non sempre.

L'altro risultato che ottieni utilizzando i prodotti per te è che ne rimarrai entusiasta. Piuttosto che spendere una grande quantità di denaro in pubblicità, le aziende di MLM investono il loro denaro nello sviluppo dei prodotti e ottengono come risultato dei beni di qualità migliore rispetto a quelli che si trovano normalmente nei negozi.

La TERZA cosa che devi fare è inserire "la quarta". Ovviamente puoi capire che nessuno può partire veramente in quarta; tutti partiamo in folle (guarda caso non stiamo guidando una macchina con il cambio automatico…).

Possiamo essere in auto, magari in autostrada, con la chiave inserita e il motore acceso, ma se non cambiamo marcia e restiamo in folle non arriveremo mai in California, o da qualunque altra parte.

Per mettere la prima devi sponsorizzare qualcuno nel business. Quando sponsorizzi qualcuno, sei in PRIMA. Noi riteniamo che tu debba essere in prima 5 volte, con 5 persone SERIE. In una delle prossime presentazioni ti mostreremo come determinare quali sono le persone serie tra quelle che hai inserito. MA tu vuoi che ANCHE le tue 5 persone mettano la prima, quindi insegna loro come farlo, sponsorizzando qualcuno.

Quando ciascuna delle tue 5 persone ha messo la prima per 5 volte, tu avrai messo la SECONDA 25 volte.

Addestra le tue 5 persone a insegnare alle loro 5 persone come mettere la prima 5 volte; in questo modo loro mettono la seconda 25 volte ciascuno e ciò significa che tu avrai messo la TERZA

125 volte. Quando possiedi distributori di terzo livello nella tua organizzazione, allora sei in TERZA MARCIA.

Hai fatto caso a quanto sia più scorrevole l'inserimento della QUARTA quando guidi veramente? È lo stesso per la tua organizzazione! Tu vuoi inserire una MARCIA ALTA (la 4° p. es.) il prima possibile.

Ovviamente, desideri che anche le tue persone mettano la QUARTA quanto prima; in questo modo tu metti il TURBO. Come fai a mettere il TURBO? TU devi semplicemente AIUTARE le tue persone a INSEGNARE alle loro persone come mettere la TERZA; ciò permette a loro di mettere la QUARTA e a te di mettere il TURBO.

La QUARTA COSA che devi fare mentre sei in viaggio per la California è quella di usare il tempo che hai per CONDIVIDERE i tuoi prodotti con le persone che stanno viaggiando con te. Fa' in

modo che li provino. Permetti loro di sperimentare i benefici dei prodotti. Quando vorranno sapere dove possono trovarli… indovina un po' cosa farai a quel punto. Condividi i prodotti con i tuoi amici. Per molta gente questo rappresenta la parte di vendita al dettaglio del business.

A questo punto è importante notare che attraverso le Presentazioni Foglietto #1 e #2, e ora anche #3, ti abbiamo descritto le QUATTRO COSE CHE DEVI FARE per avere successo.

Mai però ti abbiamo detto che devi ANDARE A VENDERE. Ti abbiamo solo detto che non devi vendere i prodotti nel senso comune del verbo "vendere". Ti ABBIAMO DETTO che devi CONDIVIDERE i prodotti con i tuoi amici. Puoi farlo anche con persone sconosciute; quando vedranno i benefici dei tuoi prodotti e il tuo marketing plan, diventeranno per te dei NUOVI AMICI.

Non hai nemmeno bisogno di un gran numero di clienti… diciamo 10 o addirittura meno. Se tutto ciò che avevi erano 10 clienti… va bene così. Significa solo che l'azione 4 in figura rappresenta una piccola parte del business. Ma anche così puoi ancora raggiungere la California facendo le prime tre.

NOTA BENE: se non fai l’azione n. 3 (inserire una MARCIA ALTA) ma fai molto l’azione n. 4, non uscirai mai dall’autostrada (questo è ciò che fanno i venditori). Solo quando avrai capito questo e l’avrai associato a quanto esposto nelle Presentazioni Foglietto #1 e #2, allora avrai sviluppato il corretto approccio al MLM.

Partendo sin dall’inizio con il tuo candidato, vuoi fissare nel suo subconscio il NUMERO 5.

Tutto ciò che devi fare è trovare 5 persone serie che vogliono entrare seriamente nel business. Quando incontri certe persone e chiedi loro come va, puoi sentirti rispondere: «Cavolo, non trovo nessuno che voglia vendere». Ancora la parola “vendere”!

SMETTI DI CERCARE persone che vogliono vendere! INIZIA A CERCARE persone che vogliono guadagnare 600, 1200 o 1500 dollari al mese extra senza dovere “andare a lavorare” tutti i giorni. Conosci persone di questo tipo? La tua risposta, come la mia e come quella di tutti, sarà: «Certo, chiunque!» Bene, queste sono le persone alle quali devi rivolgerti, perché ciascuna di loro vorrebbe mettersi in tasca quella grana.

Metti in evidenza semplicemente che ci vorranno 5-10 ore del loro tempo libero settimanale per costruire il business. Ma subito dopo aggiungiamo: «Che c’è di male in questo?»

A volte le persone entrano in un programma di MLM pensando che il semplice ingresso sia sufficiente perché tutto quanto visto sopra possa accadere. Sbagliato! Ricordati che l’auto che stai guidando verso la California NON HA il CAMBIO AUTOMATICO.

Entrambi conosciamo persone che sono andate all’università per prendere una laurea, e non c’è assolutamente niente di male in questo. Forse anche tu sei una di quelle. Vai a scuola ogni giorno, studi tutto il giorno e anche metà della notte, settimana dopo settimana, per ANNI. E quando alla fine ti laurei quanti soldi puoi cominciare a fare?

Quindi dedica 5-10 ore alla settimana del tuo tempo per IMPARARE le 10 Presentazioni Foglietto e tutto ciò che puoi, relativamente all'azienda di MLM che rappresenti.

Una volta imparate e capite, puoi illustrare le Presentazioni Foglietto ad altri. Il libro che stai leggendo ora rappresenta la chiave per il tuo successo di domani.

Non vogliamo però che tu possa pensare a mollare tutto ritenendo di non essere in grado di insegnare a qualcuno ciò che stai imparando qui. Certo, questa potrebbe essere la prima volta che leggi o ascolti questi concetti e non ci aspettiamo che tu possa conoscere tutto così perfettamente da essere in grado di insegnarlo. Tuttavia NON DEVI MOLLARE!

Ricordati, per entrare in un programma di Multi-Level Marketing hai bisogno di avere uno SPONSOR. Se il tuo sponsor è un VERO SPONSOR, ti aiuterà con le tue prime 5 persone. Nota bene: è una RELAZIONE DI AIUTO E SUPPORTO nel processo di spiegazione delle Presentazioni Foglietto ai tuoi amici durante gli incontri (uno a uno, oppure a gruppi); in quel momento il tuo sponsor sta addestrando anche te.

Come suggerimento, ti chiediamo di porti un qualche tipo di obiettivo personale. Quando arrivi a circa il 20% della crescita nel

tuo programma, dovresti CONOSCERE e AVER COMPRESO BENE le 10 PRESENTAZIONI FOGLIETTO. Nel momento in cui sei a 3/4 del cammino, sarai capace di ADDESTRARE gli altri. Quando sei in vetta o giù di lì, sarai in grado di ADDESTRARE le tue persone ad ADDESTRARE gli altri. Essere in grado di PADRONEGGIARE la materia in un periodo di tempo relativamente breve porta un beneficio tangibile.

Con questo libro e/o le registrazioni audio sull'argomento, puoi sederti a leggere e studiare, ascoltare le registrazioni ancora e ancora e ancora. Se tu avessi avuto l' "incarico" di farlo, e avessi dovuto esaminare tutto il materiale 5, 6 o 10 volte, e in un anno da adesso avesse significato accumulare 2, 3, 4 o persino SEIMILA DOLLARI AL MESE; cosa dici, sarebbe valsa la pena spendere 5-10 ore alla settimana?

Devi ammettere che questo è un modo particolarmente carino di "andare a scuola", giusto?

Dai un'occhiata ad alcuni dei libri che ti propinano nelle università cercando di imparare quello che dicono; nessuno di essi ti farà fare tanti soldi!

Benvenuti all'Università del MLM!

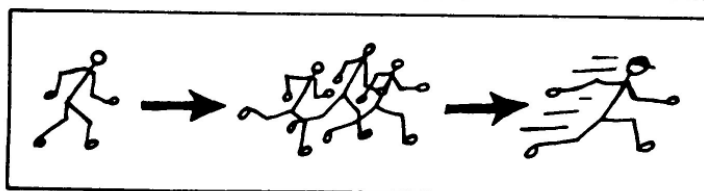
Quattro Cose Che Devi Fare

1. Entra nel programma – Inizia
2. Usa i Prodotti
3. Metti una marcia alta
4. Condividi con gli amici (Vendita al dettaglio)

CAPITOLO V

Presentazione foglietto #4

Scavare sino al basamento di roccia

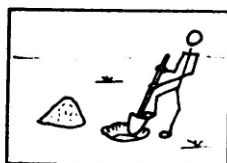
Lo SCORAGGIAMENTO è uno dei problemi che può assalire un nuovo distributore che hai sponsorizzato se fallisci nell'impresa di imprimergli nella mente l'importanza di una PARTENZA IN TESTA. Ecco perché insistiamo affinché essi NON PARTANO CONTANDO i loro mesi-nel-business sino a quando non hanno avuto il loro MESE DI ADDESTRAMENTO o il loro Periodo di Addestramento di qualunque durata si renda necessario.
Quando entrano all'interno di un'organizzazione di MLM, all'inizio le persone possono avere la tendenza, senza una PARTENZA IN TESTA, a guardare i leader ben davanti a loro e scoraggiarsi pensando di non riuscire mai a raggiungerli.

Disegna un gruppetto di gente che corre. Nota le frecce che mostrano un corridore che cerca di raggiungere il gruppetto, e un altro corridore che corre PIÙ VELOCEMENTE di tutti ed è in testa (puoi semplificare la cosa disegnando dei circoletti intorno alle figure mentre spieghi). Ti ricordi quando facevi ginnastica a scuola e correvate intorno al campo della palestra o in cortile? Correvate di più per cercare di stare in testa piuttosto che per cercare di raggiungere quelli davanti. Dato che in questa gara non c'è il "traguardo", tutti possono vincere. Ho appeso nel mio ufficio una citazione del mio pastore che dice: «I SOLI PERDENTI SONO QUELLI CHE SI RITIRANO».

Tuttavia, per fare una buona gara, bisogna allenarsi. Quando sponsorizzi qualcuno, chiarisci che le prime 2-6 settimane nel business sono da considerarsi come il "mese" di addestramento. Il mese SUCCESSIVO sarà il mese di PARTENZA.

Ogni cosa che un nuovo distributore legge, che ascolta, ogni incontro a cui partecipa, ogni riunione con i suoi sponsor e con altre persone, tutti i prodotti che prova e che veicola; tutto questo ADDESTRAMENTO gli garantisce una PARTENZA IN TESTA nel MESE DI PARTENZA nel business, che è il MESE SUCCESSIVO. Quando il mese successivo arriva, se egli non è

pronto a lavorare seriamente nel programma, consideralo ancora nel MESE o nel PERIODO DI ADDESTRAMENTO. Non lasciare che cominci a contare i suoi mesi sino al momento in cui ritiene di poter iniziare seriamente. In questo modo, appena sarà pronto per iniziare seriamente, sarà "riscaldato" a puntino per la gara e PARTIRÀ IN TESTA CORRENDO PIÙ VELOCE.

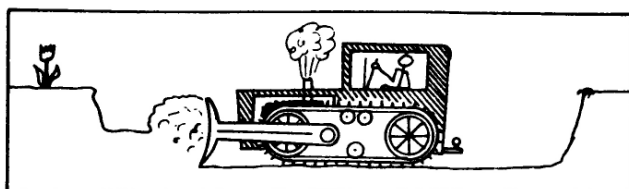
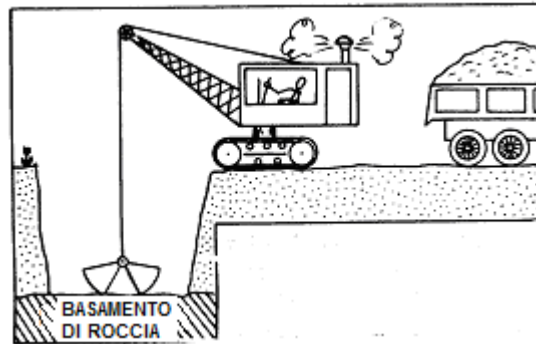
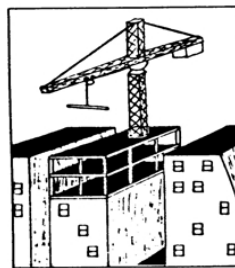
Uno dei maggiori benefici di queste Presentazioni Foglietto è che non appena le condividi con i tuoi nuovi distributori reali e potenziali e li addestri, sviluppano tutti la tendenza ad AUTO-MOTIVARSI. Ogni volta che illustro la Presentazione "2 x 2 = 4", mi entusiasmo pensando alle possibilità del MLM.

Una volta che leggi, studi e comprendi ciò che ti mostrerò nelle pagine successive, sarai motivato e incoraggiato ogni volta, e vedrai in costruzione un nuovo edificio multipiano.

Avrai notato che quando la costruzione inizia sembra che ci vogliano mesi e mesi, quasi un tempo infinito, prima di vederla crescere sopra il livello del suolo. Ma quando questo succede,

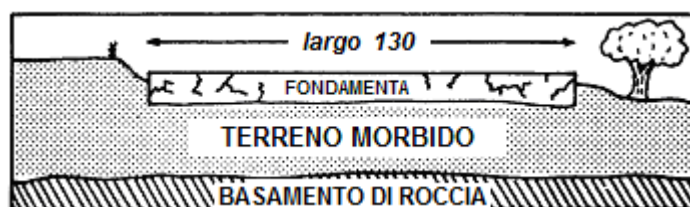
subito dopo sembra che cresca quasi di un piano alla settimana, per quanto va veloce.

Disegna quindi quell’ufficio alto come se UN GIORNO fosse la tua organizzazione e rifletti su quello che devi fare perché diventi così.

Quando all’inizio sponsorizzi le tue prime 5 persone, stai scavando le fondamenta con un BADILE o con un ESCAVATORE.

Ma quando cominci a scavare più in basso verso il secondo livello insegnando alle tue persone come sponsorizzare, hai 25 persone, e ti ci vogliono i BULLDOZER.

Quando hai addestrato le tue persone a insegnare alle loro persone come sponsorizzare, ti stai avviando verso il basamento di roccia ed è ora di scavare con gli ESCAVATORI A VAPORE! Quando cominci a vedere le 125 persone del terzo livello, allora hai raggiunto il BASAMENTO DI ROCCIA.

Ora puoi cominciare a risalire. Quando hai quattro sottolivelli nella tua organizzazione, stai cominciando a “diventare visibile” e il tuo edificio crescerà abbastanza rapidamente.

Quindi, se sono già parecchi mesi che sei nel business e non vedi accadere nulla, non scoraggiarti; è solo che le fondamenta sono ancora in costruzione. Il tutto è molto simile al cercatore d’oro che spende mesi e mesi scavando nelle miniere solo per fermarsi e rinunciare quando si trova a una dozzina di centimetri dalla vena principale.

Torniamo indietro ancora una volta ai venditori. Ecco cosa accade loro: decidono di dedicarsi a qualcosa d’altro proprio quando sono vicinissimi al basamento di roccia e all’inizio della crescita

dell'edificio. Non puoi veramente aspettarti di vedere risultati concreti di crescita reale sino a quando non hai almeno 4 sottolivelli. Ciò non significa necessariamente che devi avere 5 sottolivelli e 4 sottolivelli completi; se qualcuno dei tuoi ha 4 sottolivelli significa che tu stai costruendo i piani e sei diventato visibile.

Nella figura sopra viene mostrato a cosa assomigliano le fondamenta di una persona che ne ha sponsorizzate 130. Nota che non raggiungono il basamento di roccia nemmeno se ciascuna di esse ha sponsorizzato 5 "utilizzatori di prodotto" o "acquirenti all'ingrosso" e ha un gruppo di 780 persone. Senza delle solide fondamenta che poggino sul basamento di roccia, l'edificio non può crescere tanto altrimenti crolla.

Mettendo in relazione questo con il viaggio in California, la persona che ne ha sponsorizzate 130 ha messo la prima marcia troppe volte. Se questi 130 ne sponsorizzassero a loro volta 5 ciascuno, colui che li ha sponsorizzati non riuscirebbe mai a cambiare dalla seconda alla terza!

IMPARA bene le Presentazioni Foglietto e USALE!

Non rimarrai incastrato in seconda marcia. Costruisci le tue fondamenta in profondità, sino alla roccia dura, e potrai inserire le MARCE ALTE!

Quando attraverso le prossime presentazioni arriveremo alla Presentazione Foglietto #9 (nel Cap. X) relativa alla Motivazione e all'Atteggiamento, capirai perfettamente quanto sia importante COSTRUIRE IN PROFONDITÀ.

Prima di procedere alla Presentazione Foglietto #5, voglio ricordarti che devi mostrare queste prime 4 presentazioni alle tue persone PRIMA POSSIBILE. Quelle che seguono possono essere presentate in qualunque momento dopo che le tue persone abbiano cominciato a loro volta a sponsorizzarne altre nel business.

CAPITOLO VI
Presentazione foglietto #5
“Navi al largo”

Adesso sei nel business da circa una settimana, due settimane, un mese, o da tutto il tempo che ti è stato necessario per decidere di diventare serio e cominciare a CRESCERE. In questo tempo hai già sponsorizzato un certo numero di persone.

Questa presentazione è molto più piacevole da condividere con un gruppo che con un singolo interlocutore.

Quasi tutti hanno sentito la frase: «Quando la mia nave arriva in porto…»; a me fa venire in mente la battuta di un pessimista: «Con la fortuna che ho, quando arriva la mia nave sarò alla stazione o in aeroporto».

Nel Multi-Level Marketing puoi davvero far arrivare la tua nave e se impari e applichi queste Presentazioni Foglietto puoi essere lì quando arriva.

Talvolta chiedo ad alcune persone se hanno un parente lontano che sta per morire e sta lasciando loro un mucchio di soldi. Il fatto

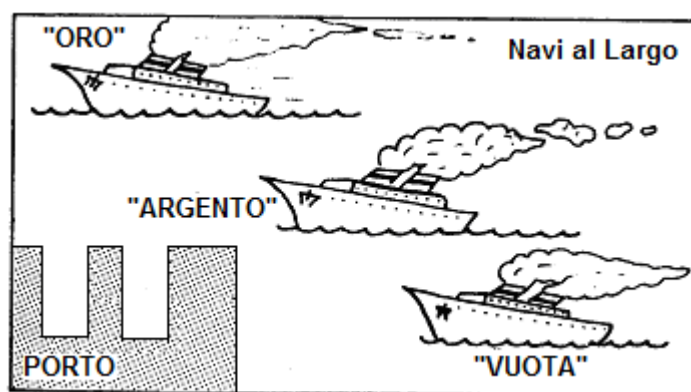
è che la maggior parte della gente non ha molte possibilità che questo accada. Allo stesso modo la maggior parte della gente non ha molte possibilità che la loro nave arrivi in porto, tuttavia nel Multi-Level Marketing questo SUCCEDE!

Questa è solo una delle ragioni per cui sono ENTUSIASTA del MLM. Quando sei in giro a parlare alla gente, puoi dare loro SPERANZA, speranza che non avranno lavorando 30 o 40 anni per un'azienda solo per maturare la pensione e poi smettere. Hai mai fatto caso che le persone che hanno lavorato 30 o 40 anni per poi andare in pensione e "vedere il mondo" adesso cercano di sopravvivere con metà del loro vecchio stipendio?

Il MULTI-LEVEL MARKETING offre davvero alla gente la possibilità di realizzare i propri sogni, senza dover aspettare 30 o 40 anni di lavoro perché succeda.

La maggior parte delle persone ha paura di iniziare a costruirsi un business in proprio. Il MLM offre a queste persone la possibilità di provarci senza disturbare la loro attività del momento.

Ciò che ti mostreremo ora è COME fare in modo che la tua NAVE ARRIVI in porto. Questo rappresenta per te il raggiungimento della vetta di qualunque organizzazione di Multi-Level Marketing nella quale sei coinvolto.

Quando la tua nave arriva in porto, sei pronto a “incassare” qualunque carico essa trasporti.

Ciò che facciamo quando mostriamo questa analogia a qualcuno è disegnare tre navi al largo. Su uno dei lati disegna la “costa”, che è il luogo dove tu stai aspettando che arrivi la tua nave.

Denomina la prima nave “ORO”, la seconda “ARGENTO” e la terza “VUOTA”.

Le navi rappresentano le persone nella tua organizzazione, sia che tu le abbia sponsorizzate direttamente o meno, e possono trovarsi in uno qualunque dei sottolivelli.

Sapendo che incasserai il carico quando la nave arriverà in porto, quale nave aiuterai per fare in modo che raggiunga la costa? Hai detto la “ORO”? Certo! Ma allora perché sembra che la maggior parte della gente voglia lavorare con la nave vuota? Perché la maggior parte della gente non è stata mai coinvolta in qualcosa di simile sinora.

L’analogia è questa: le NAVI ORO rappresentano i venditori sponsorizzati e lasciati poi per conto loro, pensando che non abbiano bisogno né di aiuto né di indicazioni; devono arrangiarsi e lo fanno, forse sì, probabilmente no, almeno sino a quando non utilizzano lo sviluppo verticale piuttosto che quello orizzontale come chiave di successo.

Le navi VUOTE rappresentano le persone che sono nel business già da parecchi mesi e che devi convincere ogni volta che le incontri che il programma FUNZIONERÀ. Esse tendono ad essere abbastanza pessimiste e si scoraggiano facilmente.

La maggior parte della gente lavora con le navi vuote SINO A QUANDO non vedono questa presentazione. Quando la comprendono, allora cominceranno a lavorare con le navi ORO.

Quando sponsorizzi qualcuno nel business, lui entra come NAVE ARGENTO. In fondo dipende solamente da come lavori con lui se diventerà una nave ORO oppure una VUOTA.

Quando parlavamo di 5 PERSONE SERIE nella prima Presentazione, stavamo parlando di CINQUE NAVI ORO. Mettila semplicemente così: più trasformi navi argento in navi oro, meno persone devi sponsorizzare per avere le 5 persone serie.

Ecco come fare per identificare una NAVE ORO, ovvero una PERSONA SERIA:

1) È DESIDEROSA di IMPARARE; ti chiama in continuazione per avere risposte alle sue domande.
2) CHIEDE AIUTO; desidera incontrare insieme a te qualcuno che vuole sponsorizzare o addestrare.
3) È ENTUSIASTA DELL'OPPORTUNITÀ; capisce quanto basta del programma per sapere che funzionerà, e questo la entusiasma!
4) Si sta IMPEGNANDO; sta comprando e USANDO i prodotti e impiegando il suo tempo libero imparando tutto ciò che può sui prodotti e sull'opportunità di business.
5) Ha OBIETTIVI; gli obiettivi aiutano a indirizzare una persona verso ciò che veramente desidera; non è assolutamente necessario scriverseli (ma non fa male) fintanto che hai in mente un bruciante desiderio di realizzarli.
6) Possiede una LISTA DI NOMI; questa lista VA SCRITTA. La ragione per farlo è semplice: puoi aggiungere nomi quando vuoi e non rischi di dimenticarli in seguito. Supponi di passare in una zona dove mancavi da molto

tempo. Spesso questo stimola la tua mente a pensare a qualcuno che vive là o nei paraggi. Dato che viaggi SEMPRE portando con te la tua lista di nomi (vero?), puoi immediatamente aggiungere quei nomi. Qualche giorno dopo mentre stai pensando di chiamare qualcuno, scorri la tua lista e in fondo trovi proprio quel nome! Se non l’avessi scritto al momento, probabilmente non ti sarebbe mai più venuto in mente.

7) CI STAI BENE INSIEME. Ti invita sempre a passare da lui per una visita, per affari o solamente per piacere.

8) È UNA PERSONA POSITIVA. A tutti noi piace stare insieme con persone che pensano positivo; è contagioso!

La lista potrebbe andare avanti per un bel po’ prima di identificare una nave ORO.

Sostanzialmente, l’unica differenza tra una nave ARGENTO e una ORO è che l’argento non è stata nel business ancora così a lungo da capirlo sino al punto di impegnarsi seriamente.

Voglio che tu sia conscio di TRE PAROLE IMPORTANTI. Se comprendi bene queste tre parole, capirai ciò che fa funzionare tutti i programmi di MLM.

Queste parole sono:

#1 – SPIEGARE

#2 – COINVOLGERE

#3 – CRESCERE

La prima cosa che devi fare è SPIEGARE al tuo candidato il business nel quale sei attivo. Dopo averglielo spiegato, COINVOLGILO.

Subito dopo essere stato coinvolto, il tuo candidato comincerà a pensare a quanto lontano possa spingersi nel programma e CRESCERE costantemente.

SPIEGAGLI il MLM illustrando i vari metodi per “veicolare” i prodotti (vendita diretta, al dettaglio, MLM) e mostragli la Presentazione Foglietto #1, ovvero “2 per 2 fa 4” (Cap. II).

LA CRESCITA sarà naturale per lui non appena comprenderà e utilizzerà pienamente tutte le 10 Presentazioni Foglietto, cominciando così a godere di un bel panorama dall’alto.

È molto importante che quando telefoni o visiti uno dei tuoi candidati, tu capisca che lo stai facendo perché VUOI AIUTARLO e non perché vuoi FARGLI PRESSIONE.

Torniamo ora alle persone rappresentate dalla nave VUOTA.

Quando le chiami per aiutarle, capisci che non sono esattamente elettrizzate nel sentirti. Questa è un'indicazione molto chiara del fatto che in quel momento pensino che tu le stia stressando e scocciando. Quando chiami le "navi vuote", loro pensano che tu stia facendo pressione.

Viceversa, quando chiami le "navi oro", esse immaginano che tu l'abbia fatto per aiutarle, e percepisci questo dal tono della loro voce.

Le navi vuote non hanno obiettivi, non hanno una lista di nomi, sono sicuramente non serie e, oltre a ciò, normalmente sono anche un po' negative. Sono quelle persone alle quali devi sempre dimostrare tutto.

Renditi conto che quando una nave vuota affonda, o lo fa da sola oppure, nel caso che tu ci stia lavorando insieme, tira sotto anche te. Ecco perché cerchiamo di insegnare alle nostre persone a star lontano dalle navi vuote e a lavorare con le navi oro, ovvero con le navi argento per aiutarle a diventare navi oro. Investi la maggior parte del tuo tempo lavorando con le navi oro per sviluppare i sottolivelli della loro organizzazione.

Tutto a un tratto, le VUOTE che non sono affondate (ossia uscite dal programma) e le navi argento che non si sono ancora

convertite in navi oro, ti vedranno andare avanti senza di loro e probabilmente in quel momento saranno loro a chiamarti. Se il morale di una persona relativamente al business è in caduta libera e pensi che cercare di fermarlo durante questa caduta sia quasi impossibile, è meglio che tu gli faccia toccare il fondo. Dopodiché, quando questa persona sarà pronta e TI CHIAMERÀ, e vorrà ricominciare insieme a te per crescere, la tirerai su molto velocemente. Ma se cerchi di tirarla su mentre il suo morale è in discesa (ossia lavori con una nave vuota mentre sta affondando) allora rischi veramente molto di essere trascinato sotto insieme a lei.

Questo è un modo abbastanza divertente di comunicare con i tuoi distributori.

Quando sei insieme a loro, puoi chiedere come va con le loro navi; quante oro, quante argento ecc.

ADESSO UN PUNTO IMPORTANTE: MAI chiamare un nuovo distributore per chiedergli QUANTO HA VENDUTO la settimana prima! Se lo fai, automaticamente invalidi tutto ciò che gli hai insegnato, perché la prima cosa che gli hai detto è che non deve andare a VENDERE.

Lui sta CONDIVIDENDO il business con i suoi amici, sta SPONSORIZZANDO e sta COSTRUENDO un’organizzazione.

Se gli chiedi quanto ha venduto, la prima cosa che penserà è che tu sia interessato solamente a quanti soldi puoi ottenere dalla sua attività, e probabilmente ha ragione.

Il denaro arriverà automaticamente se tu per prima cosa AIUTERAI LE TUE PERSONE AD AVERE SUCCESSO. Zig Ziglar dice che «Puoi ottenere qualunque cosa al mondo semplicemente AIUTANDO ABBASTANZA PERSONE a ottenere quello che loro vogliono».

Quando decidi di parlare con qualcuno nella tua organizzazione che sponsorizzi direttamente, chiama qualcuno dei suoi sotto-livelli ogni qualvolta sia possibile e facci due chiacchiere per vedere se lo puoi aiutare a incontrare o a parlare con qualcuno. Successivamente, puoi chiamare la persona del tuo primo livello con cui volevi parlare originariamente e la prima cosa che gli riferisci è che hai fatto una chiacchierata con uno dei suoi distributori che è entusiasta, e che lo incontrerai presto.

Chiarisci bene alle tue persone che quando le chiami è per AIUTARLE e non per “controllarle”.

Il “controllo” delle proprie persone è un lavoro del Responsabile Vendite di un’azienda di Vendita Diretta, non il tuo. Noi non ci occupiamo di Vendita Diretta, ma di Multi-Level Marketing. Ormai dovresti avere ben chiara la differenza.

Per ricapitolare questa Presentazione, vogliamo sottolineare che tu, lettore, NON sei una nave “vuota”. Se tu lo fossi, probabilmente non staresti leggendo questo libro. Ma se ti sentivi una nave vuota prima di iniziare a leggere questo libro, ormai dovresti essere diventato una nave oro, o almeno una argento sulla via per diventare una NAVE ORO. Dacci dentro!

Navi al Largo

CAPITOLO VII

Presentazione foglietto #6

Invitare qualcun altro

La "PROSPEZIONE" è il soggetto di questa Presentazione, che è molto legata a quella "Navi al Largo". Più semplicemente, chiameremo prospezione l'INVITO DI QUALCUN ALTRO. È importante che tutte le tue persone comprendano cosa significhi INVITARE QUALCUN ALTRO e come si attui.

Esempio: se conosco Carol NON vado a chiederle direttamente se è interessata a guadagnare dei soldi extra. Il motivo è che se anche Carol fosse interessata a guadagnare dei soldi extra (o se ne avesse addirittura bisogno), probabilmente non vorrebbe lasciarmi pensare che lei potesse avere problemi finanziari e direbbe: «No, grazie, non sono interessata».

Ciò che DEVO fare è andare da Carol e dirle qualcosa del tipo: «Carol, ho iniziato una nuova ed eccitante attività e forse puoi aiutarmi. Per caso, CONOSCI QUALCUNO interessato a

guadagnare un po’ di soldi extra?» (oppure: «interessato a un secondo lavoro?»)

Nota bene la “Terza Persona”: QUALCUNO. Le ho chiesto se CONOSCE QUALCUNO.

Prova a sperimentare questo suggerimento. Alle prossime dieci persone che incontri (il salumiere, il barbiere, il custode ecc.) chiedi se CONOSCONO QUALCUNO a cui piacerebbe un introito extra e verifica la loro reazione. La loro risposta ti svelerà qualcosa.

La maggior parte delle volte la loro risposta sarà: «Di cosa si tratta?» La ragione per cui ti chiedono «Di cosa si tratta?» è perché le persone interessate a guadagnare del denaro extra che CONOSCONO sono proprio loro stessi; vogliono solo saperne un po’ di più per poter prendere una decisione.

Quando ti chiedono: «Di cosa si tratta?» non utilizzare subito il carico da novanta. Molte persone si sentono offese se le trascini a casa tua per una presentazione di un’ora e mezza senza che sappiano il motivo per cui si trovano lì (alcune aziende addestrano i loro uomini a non dire niente del tutto). Quando ti chiedono di cosa si tratta la tua risposta sarà: «Sai niente del Multi-Level Marketing?» Ti risponderanno «Sì» o «No». Se dicono «Sì»

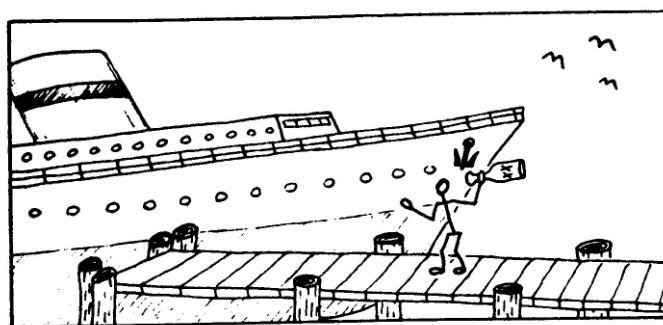
chiedi loro cosa ne sanno e comincia a DISCUTERE IN GENERALE con loro riguardo al MLM (fai riferimento al Cap. I – “Introduzione al MLM”). Metti in rilievo alcune delle caratteristiche e dei benefici dell’essere coinvolto nel Multi-Level Marketing in generale.

Da lì, se sono ancora interessati, invitali a sedersi con te per dare un’occhiata allo SPECIFICO PROGRAMMA nel quale sei inserito. Spiega loro subito che ci vorrà circa un’ora o poco più per illustrare TUTTA LA STORIA. Non provare a “condensare” tutto il programma mentre siete in un angolo della strada o mentre stanno lavorando. Senza TUTTA LA STORIA li riesci solo a confondere: abbastanza informazioni perché ti rispondano «No» ma non abbastanza perché ti rispondano «Sì».

Se segui l’addestramento delle tue persone così come è stato fatto per te, non avrai bisogno di fare “prospezioni”. Mentre stai aiutando le persone che hai inserito nel business, ne incontrerai delle altre con cui parlare. Quando le incontri, puoi parlare con loro del Multi-Level Marketing e presentare il tuo programma. Molte persone hanno paura di fare questo e ciò dipende dall’idea che i loro interlocutori possano rispondere «No». Questa viene chiamata “PAURA DEL RIFIUTO”.

Un buon esempio è il ballo delle scuole superiori. Un ragazzo è al suo primo ballo in assoluto. Attraversa il salone e chiede a una ragazza di ballare; lei risponde «No». Allora torna indietro, RIFIUTATO, e non chiede a nessun'altra ragazza di ballare. Potrebbe giurare su sua madre che tutti nel salone HANNO VISTO che è stato rifiutato. Nessuno desidera essere rifiutato.

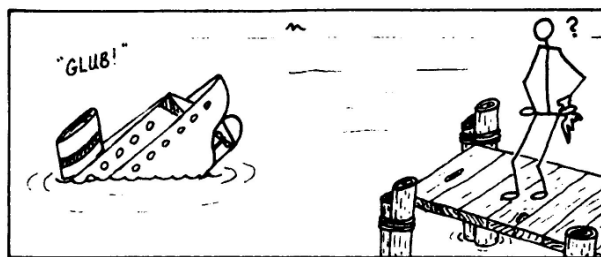
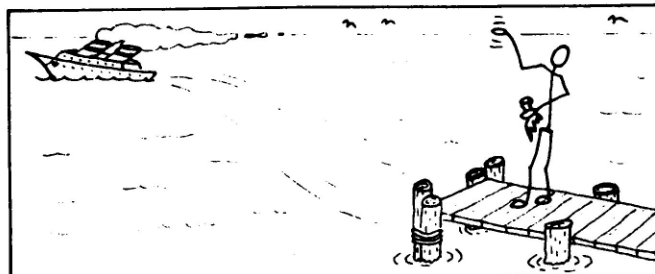
Un altro tipo chiede a una ragazza di ballare e, se lei risponde «No», prosegue a chiedere a un'altra ragazza, e poi a un'altra… e alla fine quel ragazzo ballerà tutta la notte.

Per SUPERARE la Paura del Rifiuto vogliamo che tu sia capace di "ingannare" la tua mente affinché tu sia in grado di parlare a più persone. Per fare ciò, disegna te stesso sopra un molo. Ricorda, se stai aspettando che la tua nave approdi, significa che l'avevi (o le avevi) già fatta salpare.

Devi far SALPARE più navi. Se ne fai salpare solo una e questa ritorna vuota, qual è il beneficio nel vederla tornare? Più navi fai

salpare, più possibilità hai che qualcuna di esse ritorni carica d'ORO. Le navi che trasportano ORO sono quelle con cui devi lavorare.

La maggior parte della gente non ha mai fatto salpare una nave, quindi non c'è nulla presente nel tuo subconscio che ti possa nuocere. Osserva la banchina di partenza. Quando chiedi alla gente se CONOSCE QUALCUNO che desidera guadagnare del denaro extra, hai appena fatto salpare una nave. Se dicono: «No, non conosco nessuno», puoi rispondere: «Va bene. Se ti capita di incontrarne qualcuno mi fai chiamare?» (dai loro il tuo biglietto da visita). In questo modo non sei stato rifiutato.

Ci sono solo due possibili risultati quando vari una nave: GALLEGGERÀ o AFFONDERÀ.

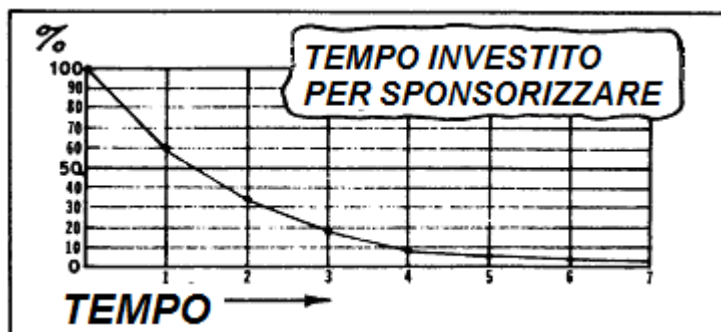
Se AFFONDA, beh, in fondo tu sei sul molo!

Se GALLEGGIA, grande! Mandala al largo e aiutala a diventare un vascello carico d'oro.

Dopo aver illustrato le Presentazioni Foglietto #5 e #6, la gente ti dirà che ha intenzione di diventare una nave oro. Il motivo per cui ti dicono ciò è perché hai appena confermato loro che lavori solo con le NAVI ORO e loro VOGLIONO CHE TU LAVORI CON LORO. Trai beneficio da questo invito, ne avrai un vantaggio anche tu!

CAPITOLO VIII

Presentazione foglietto #7

Su cosa investire il tuo tempo

SOTTO C'È UN GRAFICO che illustra su cosa dovresti investire il tuo tempo. In generale, il 100% del tuo tempo all'inizio dovrebbe essere investito nello sponsorizzare delle persone.

«Ma» potresti chiedere, «non dovrei investire il mio tempo a imparare, dato che le prime settimane dovrebbero costituire il mio MESE D'ADDESTRAMENTO?» Hai ragione. Ma ricorda che l'aiuto che il tuo sponsor ti fornisce è parte del tuo addestramento. Persino se il tuo sponsor fa il lavoro al posto tuo, ottieni lo stesso TU il credito come sponsor.

Nei programmi di MLM puoi sponsorizzare qualcuno all’interno del business non appena sei stato sponsorizzato.

Quando inizi l’attività all’interno del MLM, il business sei TU. Se vuoi che il tuo business abbia successo ora sai che devi trovare 5 PERSONE SERIE da sponsorizzare. Probabilmente dovrai sponsorizzarne più di 5 per trovarne 5 che vogliono essere serie.

Più il tempo passa, più la quantità di tempo che investi nello sponsorizzare le persone cala. Perché? Perché di colpo trovi una persona seria… poi due persone serie… poi tre… quattro… e quando hai cinque persone serie, puoi smettere di investire il tuo tempo cercando persone da sponsorizzare. Investi il tuo tempo a INSEGNARE a queste 5 “navi oro” a sponsorizzare. Addestrali anche a insegnare alle loro persone come sponsorizzare. Quando avranno creato i loro gruppi con 3 o 4 sottolivelli e non avranno più bisogno di te, allora puoi cercare un’altra persona seria da sponsorizzare per sostituirli.

Quando hai cinque persone serie, dovresti investire il 95% del tuo tempo lavorando con loro, il 2,5% del tuo tempo assistendo i clienti che hai tra i tuoi amici e il 2,5% del tuo tempo “seminando”. In questo modo, quando una o più delle tue 5 persone serie sono state “mietute” e non devono più essere

"irrigate e coltivate", puoi lavorare con i "semi" che avevi piantato e aiutarli a "germogliare".

Dovresti essere conscio che durante il 100% del tuo tempo stai facendo circolare il prodotto. È un naturale risultato del lavoro fatto con le tue persone. Questa è la parte di "vendita" del business, che noi amiamo chiamare la parte di "CONDIVISIONE".

CAPITOLO IX

Presentazione foglietto #8

Il profumo della grigliata vende la carne

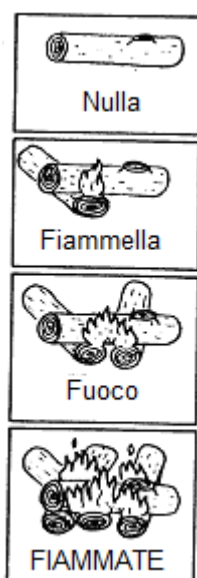
UN ALTRO TITOLO che talvolta utilizziamo per questa presentazione è “Le Fiammate”. Ritengo che tu sia stato almeno una volta in campeggio. Avrai notato che se separavi i ceppi del fuoco da campo, il fuoco si spegneva. Se li rimettevi insieme di nuovo, il fuoco si riattizzava. Quindi se possiedi solo UN CEPPO non hai praticamente NULLA.

Se possiedi DUE CEPPI ottieni una FIAMMELLA.

Quando metti insieme TRE CEPPI ottieni un FUOCO.

Non appena metti insieme QUATTRO CEPPI ottieni delle FIAMMATE!!

Con le persone è la stessa cosa. La prossima volta che incontri qualcuno insieme al tuo sponsor, in un ristorante per esempio, arriva per primo da solo e nota quanta ENERGIA c’è (o NON C’È) attorno al tavolo.

Nota anche quanta PIÙ ENERGIA c'è quando arriva il tuo sponsor e siete in due!

Voi due siete lì per incontrare qualcuno e, quando arriva, c'è ANCORA PIÙ ENERGIA.

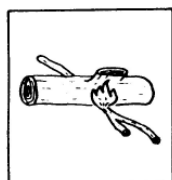
Quando arriva la quarta persona, va tutto a meraviglia! Le chiamiamo "FIAMMATE" o "SESSIONI ALLA BRACE". Il tuo programma di MLM è la "carne" e tutti sanno che è il PROFUMO DELLA GRIGLIATA a vendere la bistecca!

Dunque, vuoi trovarti insieme al tuo sponsor e condividere le Presentazioni Foglietto con uno o due persone dei tuoi sottolivelli, per eccitarli al pensiero di ciò che può capitare.

Un buon posto dove farlo è in un ristorante. Trova un momento in cui il ristorante è meno affollato, diciamo intorno alle 10:00 o alle

14:00. Potresti desiderare di pianificare i tuoi incontri in modo tale che le tue persone sanno dove trovarti in vari momenti durante la settimana. È come se tutti si mettessero a cercare la legna per il fuoco o per le FIAMMATE.

Se stai cercando di portare a una “Sessione alla Brace” qualcuno che è un po’ scettico (un ceppo umido), mettilo insieme agli altri ceppi che danno le FIAMMATE; vedrai che si asciugherà e diventerà parte del grande fuoco.

Ma cosa succede se siete da soli e tu, essendo nuovo nel business, cerchi di parlare con uno scettico? È come aggiungere il ceppo umido a niente.

Supponiamo ora che tu sia un ramoscello, appena entrato nel business. Il tuo sponsor, che ne fa parte da più tempo, è un CEPPO. Un CEPPO e un RAMOSCELLO possono creare una FIAMMA. Avere qualcuno con te può fare la differenza. Fornisce al tuo sponsor qualcuno con cui condividere indirettamente la conversazione. Potresti desiderare che Joe colga un messaggio e, se stai parlando direttamente con lui, potrebbe non “ascoltare”

veramente ciò che stai dicendo. Ma se tu stai parlando con Carol, sapendo che Joe sta a sentire… è stupefacente quanto le persone recepiscano da conversazioni che ascoltano piuttosto che quando qualcuno parla direttamente con loro.

Un altro aspetto relativo alle FIAMMATE al ristorante: diventano molto energiche! Ci sono delle persone (chiamate “ficcanaso”) che potrebbero stare a sentire qualcuna delle nostre conversazioni. Potresti riconoscerli, inclinati all’indietro, che cercano di sentire meglio. OCCHIO! Qualcuno di questi potrebbe rivelarsi MOLTO interessante. Quando hai terminato la tua Sessione alla Brace e cominci ad alzarti, RIMANI ANCORA qualche minuto. Consenti loro di avvicinarsi. Non verrebbero mai al tavolo quando ci sono quattro persone, ma è possibile che lo facciano quando sei da solo.

Iniziamo sempre le Sessioni alla Brace chiedendo a tutti quelli che man mano arrivano di raccontare qualcosa di positivo che è accaduto loro relativamente ai prodotti o alla loro organizzazione. Mentre siamo lì parliamo solo del business. Non siamo lì per cercare di risolvere la crisi del Medio Oriente o qualche altro problema che affligge il mondo. NOI siamo lì per condividere

idee su come sviluppare il nostro business e parlare di esso alle persone.

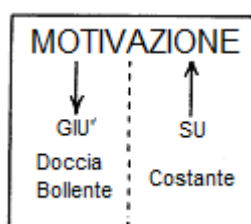
Terminiamo sempre le nostre sessioni con due parole finali del tipo: «Pensate! Non è più difficile di qualunque lavoro abbiate fatto sinora!» Questo è abbastanza contagioso, specialmente se avete persone nel vostro gruppo che lavorano ancora le 8 ore quotidiane e devono andarsene perché la loro "pausa pranzo" è finita. Mentre se ne stanno andando per tornare al lavoro, potresti dire: «Ci vediamo più tardi, Nick, ma ricorda…» Ma lui potrebbe interromperti dicendoti «Sì, lo so. Non è più difficile di qualunque lavoro abbia fatto sinora!» Nick sarà stimolato ad affrettarsi e a cercare di arrivare alla stessa posizione.

CAPITOLO X

Presentazione foglietto #9

Motivazione e attitudine

UNA DELLE PIÙ IMPORTANTI Presentazioni Foglietto è quella riguardante la MOTIVAZIONE. Essa ti darà un'eccellente comprensione di ciò che motiva la gente. Imparerai come lavorare con le tue persone per motivarle.

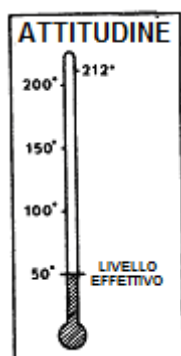
Comincia con lo scrivere la parola "MOTIVAZIONE" in cima al tuo foglietto o lavagna.

Poi disegna due frecce, una che punta verso il basso e una che punta verso l'alto. Metti in evidenza i due tipi di motivazione esistenti: MOTIVAZIONE in GIÙ e MOTIVAZIONE in SU; etichetta le frecce. La MOTIVAZIONE in GIÙ è ciò che chiamiamo "doccia bollente", mentre la MOTIVAZIONE in SU è

costante. Mi spiego: la maggior parte di voi che ha partecipato agli incontri motivazionali si è trovata immediatamente entusiasta del momento e del programma in cui si trova. Normalmente però scopre di essersi nuovamente "raffreddata" nel giro di un paio di settimane o di mesi. Quando fai una doccia bollente, sembra che più l'acqua è calda, prima ti raffreddi.

Ho visto persone partecipare a riunioni motivazionali che durano sino a 3 giorni, che dopo due settimane dal loro ritorno a casa cadono in totale depressione. Perché? Per tre giorni vengono "drogate", fortemente e concretamente motivate; ma nessuno dice loro COSA fare e/o COME farlo! Ecco perché si deprimono.

Anche leggere questo libro è una "doccia bollente" (anch'io devo TIRARE SU la motivazione un pochino). Partecipare a seminari, trovarsi con il tuo sponsor, leggere un libro, far circolare il prodotto, aumentare la propria conoscenza; tutte queste sono forme di doccia bollente, ovvero motivazione in giù. Ma ciò non significa che siano un male, anzi, sono necessarie.

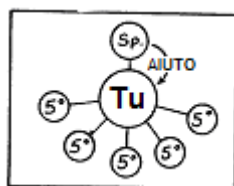
Prima di parlare della MOTIVAZIONE in SU, però, voglio parlare dell'atteggiamento. Immagina di dover parlare a qualcuno della tua opportunità. Questa persona non ne sa nulla, quindi ha un livello di atteggiamento pari a zero. Diciamo che per parlarle

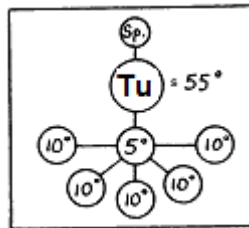
efficacemente del business, hai bisogno di possedere un livello di atteggiamento pari a 50 gradi. Se il tuo livello di atteggiamento è minore di 50 gradi, non parlare con nessuno perché chiunque può trascinarti giù facilmente.

La persona che vuoi sponsorizzare è venuta alla tua presentazione. Ha firmato il modulo di partecipazione. Vuole iniziare ed è assolutamente eccitata per l'opportunità! È salita a 65 gradi; sta per diventare RICCA! Prima di aver avuto l'opportunità di imparare qualcosa, comincia a parlare con altre persone. Ma dato che ancora non sa bene come gestirsi quando è messa a confronto con delle persone scettiche e/o negative, diventa a sua volta negativa.

Ciò può succedere anche con parenti stretti e amici che possono rimanere delusi per essere stati "arruolati" da qualcuno interessato solamente a fare soldi sulle loro spalle piuttosto che da qualcuno desideroso o capace di aiutarli a costruire un business (un vero

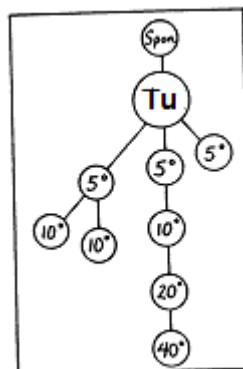
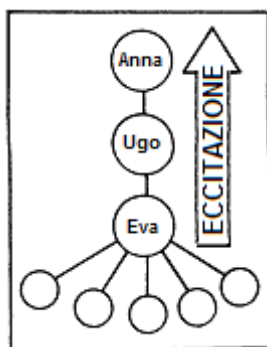
“sponsor”), con l’impegno di aiutare gli altri prima di aiutare se stesso.

Così cadranno al di sotto del livello di 50 gradi. Allora torni da loro un’altra volta, rispondi alle loro domande e obiezioni, così da farli tornare diciamo sui 70 gradi. E questa volta resteranno a quel livello un po’ più a lungo prima di tornare giù sotto i 50 gradi nel loro livello di atteggiamento.

DOMANDA: come fai a mantenere un livello di atteggiamento di circa 50 gradi PER TUTTO IL TEMPO? In altre parole, non vuoi fare su e giù come uno YO-YO, ma vuoi mantenerti COSTANTE. L’unico modo che conosciamo per ottenere questo risultato è la MOTIVAZIONE in SU, perché la MOTIVAZIONE in SU è COSTANTE.

Eccola: tu hai uno sponsor. Il tuo sponsor ti aiuterà a sponsorizzare persone PER TE. Partiamo con 5. Diciamo che quando sponsorizzi 5 persone, possiedi solo 25 gradi. Di nuovo, ecco un errore da evitare: sponsorizzare più persone di quelle con

cui puoi lavorare efficacemente; ovvero aggiungere 5 gradi alla volta e perderli con la stessa velocità.

Il tuo sponsor ti ha aiutato a sponsorizzare 5 persone e tu, a tua volta, aiuti queste 5 persone a sponsorizzarne delle altre per i loro 5 gradi.

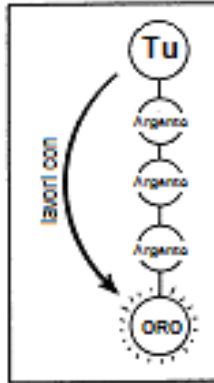
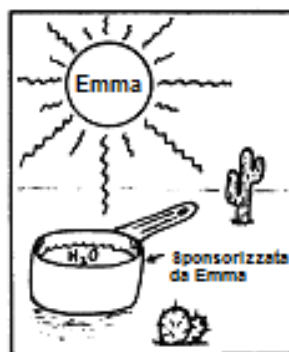
I loro 5 gradi sono per te 10 gradi. Tutte le persone del tuo secondo livello valgono ciascuna 10 gradi per te. NOTA BENE: se tu aiutassi solamente una delle 5 persone a sponsorizzarne altre 5, ciò ti farebbe salire oltre i 50 gradi.

Guarda bene cosa succede quando insegni a sponsorizzare un altro sottolivello. Il terzo livello vale 20 gradi. Il quarto vale 40 gradi. E più scendi giù più diventa bollente.

L'unico modo in cui puoi apprezzare questo fenomeno è quando accade la prima volta, ed è il motivo per cui vuoi che ciò accada alle tue persone il prima possibile. Una volta che avranno sperimentato questo si ECCITERANNO!

Ecco un esempio: Anna sponsorizza Ugo e Ugo sponsorizza Eva. Anna fa una telefonata e scopre che Eva la scorsa settimana ha sponsorizzato 5 persone serie; sta andando veramente forte! Ciò che succede è che SI ECCITA tutta la linea di sponsorizzazione rivolta verso l'ALTO. Ecco perché la chiamiamo "MOTIVAZIONE in SU".

Hai bisogno di aiutare le persone che hai sponsorizzato a SUPPORTARE le loro persone. Lascia però che ti mostri un'eccezione a questo. Quando sponsorizzi qualcuno nel business, inizialmente è una Nave Argento. Chiunque entra come Nave Argento. Sono entusiasti ma non sono ancora diventati seri.

Chiunque possiede almeno un amico. Trovati con le tue persone, aiutale a sponsorizzare qualcuno dei loro amici che entra come Nave Argento. SUPPORTA le tue persone affinché aiutino i loro amici a sponsorizzare altri amici al sottolivello 3 o più giù ancora. Di colpo, giù in qualche sottolivello, troverai qualcuno che si trasforma in NAVE ORO. Ecco ciò che devi fare: “scendi giù” e lavora con quella NAVE ORO, la prima vera NAVE ORO che hai in quel livello.

Ciò che succederà è che mentre aiuti la Nave Oro, le Navi Argento si convertiranno in Navi Oro.

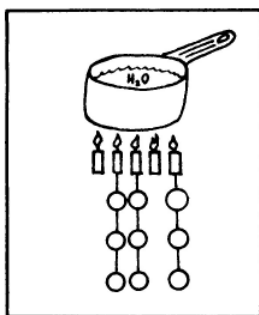
Ecco come converti le Argento: individua qualcuno sotto di loro; se questa persona sotto di loro è diventata una Oro allora l’Argento che l’ha sponsorizzata penserà: «Ehi! È meglio che mi dia una mossa anch’io e ci lavori insieme…» Non c’è niente di più motivante per le persone che avere qualcuno sotto di loro che FA QUALCOSA. Dicono che «puoi motivare le persone più velocemente e più efficacemente mettendo una candela sotto la loro sedia piuttosto che una fiamma ossidrica dentro la loro testa».

Per ricapitolare, l’unica cosa che non vuoi proprio fare è quella di sviluppare una dipendenza verso di te da parte delle tue persone, ossia quelli che hai sponsorizzato. Non possono dipendere da te per sempre, altrimenti non funziona. Si deve arrivare al punto in cui non hanno più bisogno di te. Diciamo che questo punto è il momento in cui le tue persone possono addestrare le loro persone a insegnare le 10 Presentazioni Foglietto alle loro persone; in quel momento sanno tutto ciò che c’è da sapere per costruire un’organizzazione solida. A questo punto tu puoi andare a cercare delle altre persone serie per sostituirle.

Supponiamo per esempio che tu abbia sponsorizzato Emma e le dici: «Emma, supponiamo che tu sia il sole. Il sole possiede più energia di qualunque altra cosa conosciamo» (è praticamente un complimento indiretto).

E continui dicendo: «La persona che tu (Emma) sponsorizzerai è come una pentola piena d'acqua» (NOTA BENE: tu hai sponsorizzato Emma ma non assumere il ruolo di sole e non definirla una pentola piena d'acqua; non è molto lusinghiero).

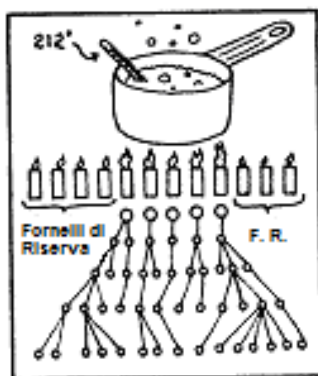
Quindi, nel tuo gruppo c'è un "sole". Vediamo a che punto l'acqua bolle. Se prendi una pentola piena d'acqua e la metti nel deserto più caldo, nel giorno più caldo dell'anno, l'acqua comunque non bolle. Ci vogliono 212 gradi Fahrenheit perché l'acqua cominci a bollire. Non bollirà a 210 e nemmeno a 211; ci vogliono almeno 212 gradi Fahrenheit per farla bollire.

Di conseguenza considera questo: se il tuo atteggiamento è a 212 gradi e ne servono solamente 50 per essere efficaci, puoi parlare di quello che stai facendo con chiunque e in qualunque momento.

E questa è la direzione verso cui ti porta il tuo atteggiamento. Ti abbiamo appena dimostrato che il sole non può far bollire l'acqua; il tuo sponsor nemmeno. Nessuna motivazione del tipo "doccia bollente" può farlo.

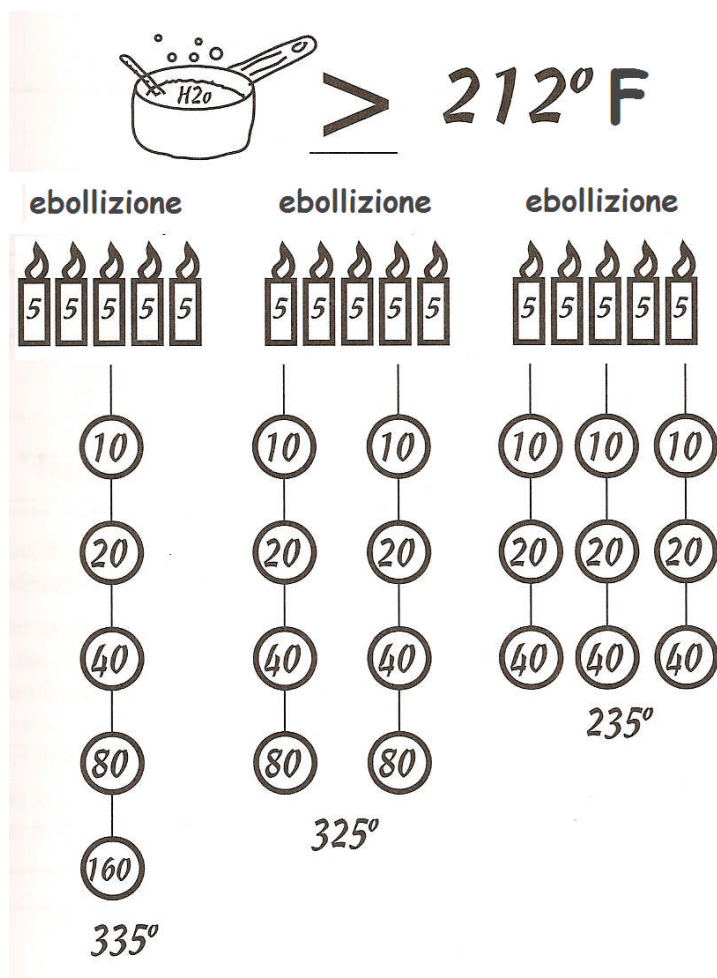
Non mi interessa se tutte le persone al top di tutte le aziende di Multi-Level Marketing vengono in città per una riunione motivazionale e tu partecipi a tutte; la tua acqua non bollirà mai. Possono portare il tuo atteggiamento a un livello superiore ai 50 gradi efficaci, ma il compito di far bollire l’acqua è tuo. E ricorda, il tuo sponsor ti aiuterà.

In altre parole, tu conosci delle persone che il tuo sponsor non conosce. Il tuo sponsor verrà con te e ti aiuterà a sponsorizzare qualcuno. Appena l’avrai fatto, avrai acceso il fornello sotto la pentola.

Con 5 persone sponsorizzate ora hai un fornello con 5 fuochi sotto la pentola, che sono il massimo che la pentola può coprire. Attenzione però: l’acqua non può ancora bollire; sono solo 25 gradi se le tue 5 persone non hanno ancora sponsorizzato nessuno. Ma se almeno 3 di esse creano una linea di 3 sottolivelli, oppure 2 ne creano una di 4, oppure 1 una di 5, allora l’acqua comincerà a

bollire. Qualunque combinazione che risulti in almeno 212 gradi (Fahrenheit) sotto la pentola farà bollire l’acqua. Nel momento in cui l’acqua bolle, il sole (lo sponsor) può andarsene e l’acqua continuerà a bollire. Quando mostri questo a una persona e poi le telefoni, questa persona si rende conto che la stai chiamando perché la vuoi aiutare. Non stai chiamando per accenderle una fiamma ossidrica in testa, ma stai chiamando per verificare se puoi accendere un altro fornello o aumentare la temperatura in quelli già accesi. Tu vuoi aiutarla a far bollire la sua acqua. Più scendi nei sottolivelli del gruppo, più il fornello scalda.

In tutti i programmi, quando hai una persona con la sua acqua che bolle, la situazione è simile a quella della figura. Nota che hai anche altre persone sponsorizzate. La prima con l’acqua bollente non necessariamente è la prima che hai sponsorizzato. È la prima che è diventata seria, ha sviluppato in profondità la sua organizzazione e ci lavora nel modo giusto.

Quando l’acqua bolle per qualcuno, puoi continuare a lavorare con 5 persone serie. Vedi bene che la pentola può stare solo sopra fornelli con 5 fuochi alla volta (questo fa il paio con la prima Presentazione nel Cap. II). Se hai 15 persone sponsorizzate nel business, puoi lavorare solamente con 5 di esse alla volta. Puoi doverne sponsorizzare 10 o 20 per trovare 5 persone serie. Ma cosa accade alle altre? Le appoggiamo sopra al fornello di riserva, per così dire.

Quindi, se l’acqua di uno o più dei “5” bolle, prima di andare a cercare qualcuno di completamente nuovo da sponsorizzare, fai un giro da quelli appoggiati sopra ai fornelli di riserva e racconta loro cosa sta succedendo. Puoi scoprire che a causa del tempo e delle circostanze, quando le avevi sponsorizzate non erano pronte a diventare serie, ma lo sono diventate ora. Forse aspettavano solamente di verificare come il programma funzionasse per te. Allora fai un giro dai fornelli di riserva.

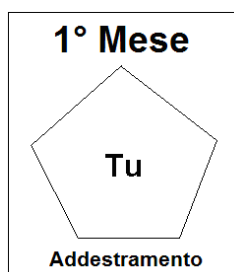
H2o
≥ 212° F
ebollizione
ebollizione
ebollizione
5 5 5 5 5
5 5 5 5 5
5 5 5 5 5
10
20
40
80
160
335°
10 10
20 20
40 40
80 80
325°
10 10 10
20 20 20
40 40 40
235°

CAPITOLO XI

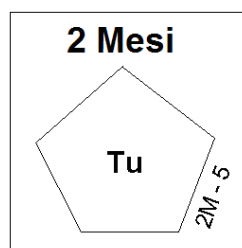
Presentazione foglietto #10

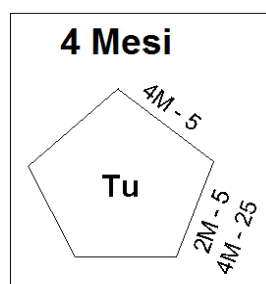
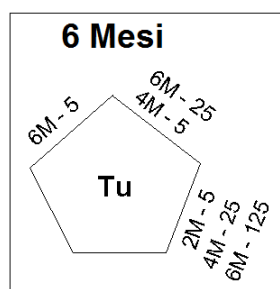
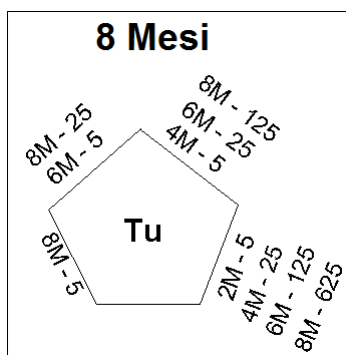
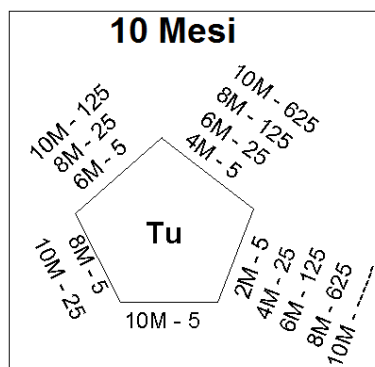
Il pentagono della crescita

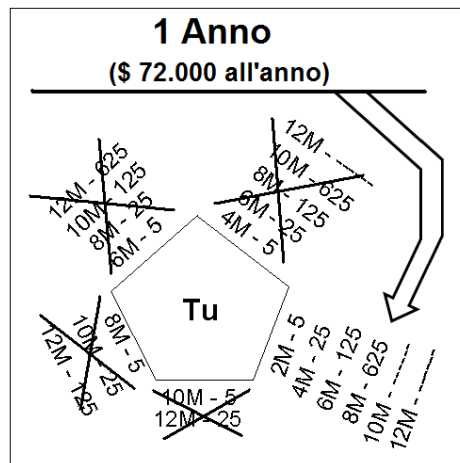
CINQUE è stato il numero "magico" per tutto questo libro, quindi è appropriato che quest'ultima Presentazione sia un particolare esercizio matematico ovvero un divertente viaggio a 5 lati, che tende a essere anche AUTO-MOTIVANTE ogni volta che lo mostri a qualcuno.

Questo "Pentagono di Crescita" ti mostra un importante punto di vista su quanto VELOCEMENTE possa crescere la tua organizzazione se adotti i principi che ti abbiamo spiegato in questo libro.

Comincia a disegnare un pentagono e scrivi al centro "TU".

Teniamo conto di un Mese di Addestramento e utilizziamo incrementi di due mesi nello sviluppo e crescita della nostra organizzazione (puoi usare qualsiasi intervallo di tempo, comunque).

Entri nel business e in due mesi hai sponsorizzato 5 persone che realmente vogliono prendere in mano la propria vita (scrivi 2M-5 lungo un lato del pentagono come mostrato nella figura “2 mesi”).

In altri 2 mesi (ossia alla fine del quarto mese) i cinque del secondo mese, addestrati a fare ciò che fai tu, ti forniscono 25 distributori di secondo livello.

Nello stesso periodo tu hai sviluppato altre 5 persone serie nel primo livello. Ora il pentagono assomiglia a quello della figura “4 mesi”.

Dopo 6 mesi puoi avere 125 persone di terzo livello sotto i tuoi "originari" cinque, 25 di secondo livello sotto il tuo secondo gruppo di 5 persone serie, e in più hai sviluppato un terzo insieme di cinque.

Alla fine dell'ottavo mese il tuo pentagono di crescita può apparire come quello della figura "8 mesi".

A questo punto, passa il foglietto a un tuo studente, dagli una penna e digli di completare il diagramma per 10 mesi. Metti solo una linea per i 10 mesi (10M --------) al tuo gruppo originale, perché la figura è troppo grande per poterli identificare efficacemente dato che sono più di 3000 (per essere esatti 3125). L'esempio della figura "10 mesi" è ciò che dovrebbe risultare.

Fai un altro giro intorno al pentagono ed estendi il tutto sino a un anno.

Per far risaltare bene come costruire in profondità possa far crescere la tua organizzazione rapidamente, traccia una riga sopra tutti i gruppi fatta eccezione per quello direttamente sotto le tue 5 originarie persone serie. Sottolinea alla persona alla quale stai mostrando ciò che se anche lei avesse sviluppato solo quest'unico gruppo (e non avesse sviluppato nessuno di quelli cancellati), porterebbe a casa circa 6000 dollari al MESE o più, dipendendo solamente dal veicolo di commercializzazione che sta utilizzando.

Il principale scopo di questo esercizio è semplicemente quello di mostrarti l’importanza di lavorare a creare SOTTOGRUPPI con le persone che sponsorizzi, e INSEGNARE LORO A FARE LA STESSA COSA.

Ora vai e agisci!

CAPITOLO XII

Tornare a scuola

Il TUO ATTEGGIAMENTO può fare una grande differenza quando stai cercando di sponsorizzare un nuovo distributore. La maggior parte dei distributori sembra possedere questa attitudine: «Chi posso inserire nel mio business?» Ritengo che l'attitudine corretta sia «A chi sto per offrire la prossima opportunità di andare in pensione?»

Se pensi che una persona possa andare in pensione tra uno o tre anni e capisci come mostrare questa possibilità in una presentazione che dura solo due minuti, perché vuoi darla a uno sconosciuto?

Per riuscire ad andare in pensione in massimo tre anni con più di 50.000 dollari all'anno una persona deve essere disposta a tornare a scuola. Può imparare tutto ciò che c'è da sapere investendo da 5 a 10 ore alla settimana per sei mesi. "Andare in pensione" significa semplicemente "non andare a lavorare a meno che tu non lo voglia". Se qualcuno ti dice che vuole vedere come va per

una trentina di giorni, non perdere tempo. Non puoi costruire le fondamenta in trenta giorni. Ci vogliono almeno sei mesi.

La scuola alla quale mi riferisco è una scuola di COINVOLGIMENTO. Dal momento in cui esci di casa per la tua sessione di addestramento settimanale, partecipare all'incontro, bersi un caffè e tornare a casa, hai già speso da tre a cinque ore. Il resto del tempo viene impiegato ad ascoltare registrazioni di motivazione positiva e di spiegazione del programma, a incontrare il tuo sponsor, a partecipare a sessioni "alla brace", a parlare con potenziali partecipanti al programma ecc. Tutto questo può essere fatto insieme a qualunque altra cosa di cui tu ti stia occupando al di fuori del MLM.

Mentre tenevo dei seminari, ho fatto questa domanda a chiunque negli USA e in Canada: «C'è qualcuno di voi che conosce un corso universitario di quattro anni dove, dopo esserti laureato, puoi sperare di andare in pensione in uno-tre anni a più di 50.000 dollari all'anno?» Non ho mai avuto una risposta.

Nessuno da nessuna parte può offrirti un corso che ti fornisca anche la più remota possibilità che questo accada. Ecco cos'è eccitante nel MLM. Puoi imparare in sei mesi tutto ciò che ti serve per poter andare in pensione dopo 1-3 anni.

Ti ricordi quando eri all’università e andavi in libreria a comprare i testi per il semestre? Libri grandi, pesanti, spessi. Potevi a malapena aspettare di tornare nella tua stanza per poter iniziare a studiarli. Ti ricordi quanto a stento riuscivi ad aspettare sino alla fine del semestre per sostenere l’esame? Mentre eri a scuola c’era qualcuno che ti pagava per andarci? Ma dato che sei andato all’università per 4 anni senza essere pagato e dato che non avevi alcuna speranza di andare in pensione in 1-3 anni, perché sei così preoccupato di aver fatto poco nei tuoi primi pochi mesi nel MLM? Ricordati, sei a scuola. La scuola di MLM.

Alcune persone nel MLM si scoraggiano dopo sole poche settimane. Io non penso che abbiano il diritto di scoraggiarsi a meno che non abbiano trascorso almeno sei mesi nella scuola di MLM. Prova a farti operare da uno studente di medicina che abbia iniziato a frequentare solo poche settimane prima. Probabilmente saresti un tantino dispiaciuto del risultato.

Chiedi a un medico, a un avvocato, a un dentista o a qualunque altro professionista da quanto tempo stanno praticando la loro professione. Ti risponderanno partendo dal momento della laurea in avanti, non certo dal primo giorno di università. Quando chiedi a qualcuno nel MLM da quanto tempo sia nel business, ti

risponderà dal giorno in cui ha firmato il suo Contratto di Distribuzione o il Modulo di Partecipazione.

Invece, dovresti tenere conto del tempo trascorso nel MLM a partire dal momento in cui ti sei reso conto di quello che stavi facendo.

La sola occasione in cui sei deluso è quando ti aspetti qualcosa e non la ottieni o non succede. Troppi distributori entrano nel MLM aspettandosi di fare un mucchio di soldi subito. Prima e soprattutto, devi andare a scuola e questo dura almeno sei mesi. Prendi in considerazione quelli che vanno all'università: dopo sei mesi dall'inizio dei corsi hanno davanti ancora tre anni e mezzo prima di essere pronti persino per cercare un lavoro.

Per avere successo nel MLM devi insegnare agli altri ad avere successo. I tuoi distributori devono uscire ben consapevoli dei soldi che possono fare e ancora più consapevoli dell'importanza di addestrare e lavorare con i propri sottolivelli. Prima fanno ciò, prima avranno un vero successo nel MLM. Ma ci vuole tempo; prima di insegnare agli altri cosa fare devi averlo imparato bene tu.

Se hai dei distributori nella tua organizzazione che hanno problemi nel parlare con i loro amici, è probabilmente perché non

credono veramente di poter andare in pensione in 1-3 anni, oppure perché non si rendono bene conto di come far sì che questo accada. Quella che segue è una semplice presentazione che puoi usare per mostrare come chiunque possa costruirsi un guadagno considerevole in un periodo che va da sei mesi a tre anni. Ci vogliono solo pochi minuti per impararla e circa due per presentarla. È una variazione della Presentazione Foglietto #1 nel Capitolo II.

Supponiamo che tu abbia un nuovo distributore al quale dici «Tra tutte le persone che conosci e quelle che potresti incontrare con il mio aiuto, pensi di riuscire a sponsorizzarne cinque entro la fine del tuo primo mese? Persone a cui piacerebbe imparare come andare in pensione in 1-3 anni?»

La maggior parte di essi risponderà «Tutti quelli che conosco vorrebbero riuscirci».

Non commettere l'errore di andare a visitare con il tuo distributore 5 persone alla volta. Vai con lui 5 volte per vedere 5 persone, ciascuna individualmente. Se le vedi tutte e 5 alla volta, una sola persona negativa può rovinare tutto per le altre 4. In più, se vai 5 volte con il tuo distributore, avrà la possibilità di vedere per 5 volte la presentazione anziché per una. Ora con questo

addestramento loro saranno in grado di andare da ciascuno dei loro distributori per 5 volte. I tuoi distributori diventeranno esperti praticando sulle potenziali persone dei propri distributori, così come tu sei diventato esperto praticando sulle loro potenziali persone.

Se puoi sponsorizzare cinque distributori SERI entro la fine dei tuoi primi trenta giorni, allora dovresti essere in grado di aiutarli a sponsorizzarne 5 entro la fine del terzo mese. Quando i tuoi distributori stanno aiutando i propri 5, tu stai supportando i sottolivelli e insegnando alle tue persone a fare lo stesso. Dovresti aver raggiunto il terzo sottolivello per la fine del sesto mese. E se dovesse volerci un anno? Quando illustri questa presentazione, le linee (-5-) su entrambi i lati dei 5, 25 e 125 rappresentano i tuoi compratori all'ingrosso oppure le persone che si sono iscritte per farti "togliere dai piedi". La tua presentazione dovrebbe assomigliare alla seguente:

	-- TU --
Fine del 1° mese	**-- 5 --**
Fine del 3° mese	**-- 25 --**
Fine del 5° mese	**-- 125 --**

A questo punto dovresti avere un totale di 155 distributori SERI.

Se stai costruendo il tuo business nella maniera corretta, durante il processo di condivisione della tua opportunità troverai sempre qualcuno che non se ne avvantaggia. Molti di questi diventeranno acquirenti all’ingrosso o clienti al dettaglio.

Diciamo che ciascun sottolivello dei tuoi distributori abbia almeno 10 amici-clienti. Quando moltiplichi 10 amici-clienti per 155 distributori seri, ottieni 1550 amici-clienti. Dato che i tuoi distributori sono ugualmente clienti devi aggiungere 155 a 1550, ottenendo così un totale clienti di 1705. Considera anche il fatto che ci sono tre ragioni per cui un cliente-distributore acquista più prodotti di un amico-distributore: 1) il cliente-distributore ha più confidenza con l’intera linea di prodotti; 2) il cliente-distributore può comprare i prodotti all’ingrosso e per questo probabilmente li usa per sé con più generosità; 3) il cliente-distributore acquista prodotti da utilizzare come campioni gratuiti.

Dovresti incoraggiare tutti i tuoi distributori a utilizzare campioni gratuiti esattamente come fai tu.

La linea sotto il “155” rappresenta i tuoi acquirenti all’ingrosso non conteggiati; rappresentano solamente un plus. La tua presentazione a questo punto dovrebbe assomigliare a quanto segue:

	– TU –		155	Distr. seri
Fine del 1° mese	– 5 –		x 10	Amici-Clienti
Fine del 3° mese	– 25 –		= 1550	
Fine del 5° mese	– 125 –		+ 155	Distr.-Clienti
			+	Acquir. all'ingrosso
			= 1705	TOTALE CLIENTI

Ora moltiplica 30 dollari per 1705 per ottenere il volume di vendita mensile del gruppo. La maggior parte di voi è inserita in programmi in cui la vostra quota personale di vendita vale molto più di 30 dollari al mese. Uso questo valore in maniera conservativa. Non vuoi far esplodere completamente la testa della tua persona potenziale. Ecco perché giunto al livello 3 le chiedi: «E se ci volesse un anno invece di sei mesi? Varrebbe lo stesso la pena?»

Quando moltiplichi 30 dollari per 1705 clienti totali, ottieni 51.150 dollari di volume totale. Sottolinea il fatto che tu stai lavorando con solo CINQUE DISTRIBUTORI SERI.

Con un volume di più di 50.000 dollari di vendite al mese, senza contare i tuoi acquirenti all'ingrosso, dovresti guadagnare tra 2000 e 6000 dollari al mese.

La ragione dell'intervallo tra 2000 e 6000 dollari al mese deriva dal fatto che qualcuno potrebbe non avere i propri 10 amici-clienti; qualcuno potrebbe averne di più.

A questo punto dovresti star illustrando la tua presentazione da 10 o 15 minuti. Questo è il momento in cui fai la domanda che ti permetterà di capire se il tuo interlocutore ha intenzione di investire il suo tempo per imparare a guidare. Se risponde «No», salta direttamente ai prodotti e cerca di acquisire un altro cliente al dettaglio. Se risponde «Sì», prosegui con la prossima presentazione, la differenza tra 5 e 6. Quando avrai completato questa presentazione saranno più che pronti a utilizzare il tuo "veicolo".

Ecco la domanda da 1 milione: se tu potessi fare da 2000 a 6000 dollari al mese in sei mesi, in aggiunta a quello che guadagni ora, saresti disposto a tornare a scuola per 5-10 ore alla settimana per sei mesi, per imparare come fare?

Questa presentazione è semplice e spiega i meccanismi di come possa crescere un'organizzazione. È una combinazione tra la costruzione dell'organizzazione e l'acquisto al dettaglio da parte di ciascuno di una quantità minima. Chiunque può crearsi 10 amici-clienti; non ci vuole un venditore per farlo. Una volta terminata, la tua presentazione dovrebbe apparire così:

	– TU --		155	Distr. seri
Fine del 1° mese	– 5 –		x 10	Amici-Clienti
Fine del 3° mese	– 25 --		= 1550	
Fine del 5° mese	– 125 --		+ 155	Distr.-Clienti
			+	Acquir. all'ingrosso
			= 1705	TOTALE CLIENTI
			x $ 30	
			$ 51.150	VOLUME TOTALE

Il significato di distributore SERIO in questa presentazione è quello di un distributore che si è preso il seguente impegno: «Mi impegnerò per un minimo di 5-10 ore alla settimana per almeno sei mesi». Questo è l'unico modo per apprendere il business.

CAPITOLO XIII

Giocare con i numeri per arrivare al punto

Cosa fai quando una delle tue persone del tuo primo livello (direttamente sponsorizzate da te) arriva al punto da non avere più bisogno di te? (Fa riferimento alla Presentazione Foglietto #9, Capitolo X.) In quel momento sei libero di sponsorizzare qualcun altro e lavorare con un nuova linea. Per "linea" intendiamo l'organizzazione di un tuo distributore composta da almeno tre sottolivelli.

Invece di chiederti chi farai entrare nel business, ora devi fare una scelta. Tra tutte le persone che hai incontrato lavorando sui sottolivelli del gruppo con i tuoi primi cinque distributori SERI, devi ora selezionarne una che avrà un'opportunità di pre-pensionamento.

È eccitante pensare che tu abbia la possibilità di scegliere a chi concedere questa opportunità. Hai un potere immenso quando hai compreso e ti sei convinto del tutto della bontà del MLM.

Ora possiedi sei distributori seri nel tuo primo livello. Sottolinea la differenza tra 5 e 6, che è 1 naturalmente. Comincia a scendere di livello. 6 volte 6 è uguale a 36. 5 volte 5 fa 25. La differenza tra 36 e 25 è 11. Fallo ancora una volta. 5 volte 25 fa 125; 6 volte 36 fa 216 e la differenza tra 125 e 216 è 91. A questo punto la tua presentazione dovrebbe apparire così:

Tu	Differenza	Tu
5	1	6
25	11	36
125	91	216

Tutti i programmi che hanno la possibilità di defezioni facili pagano bene dal quinto livello in poi e la maggior parte dei programmi mono-livello dal settimo in poi.

Continua a scendere con i multipli di 5 sino al settimo livello. La tua presentazione ora dovrebbe apparire così:

Tu	Differenza	Tu
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625		
3.125		
15.625		
78.125		

Questa presentazione è facile da imparare. Nota che quando arrivi a 125, nella colonna dei livelli le ultime 3 cifre si alternano tra

125 e 625. Questo si ripete a prescindere dal numero di livelli che scendi. Quindi tutto ciò che devi ricordare è 3, 15, 78.

A questo punto della presentazione suggerisci al tuo distributore di completare i calcoli da solo.

In altre parole, moltiplica 216 volte 6 (che fa 1296) e sottrai 625. La differenza è 671. Continua questo procedimento sino al settimo livello. L'impatto sarà molto maggiore se lo inviti a fare da solo.

Fai poi questa domanda: «Quale pensi sia la risposta al settimo livello?» Lascialo meditare. La maggior parte di essi non ci andrà neppure vicino. La differenza al settimo livello è maggiore di 200.000 (201.811 per la precisione)! La tua presentazione ora dovrebbe apparire così:

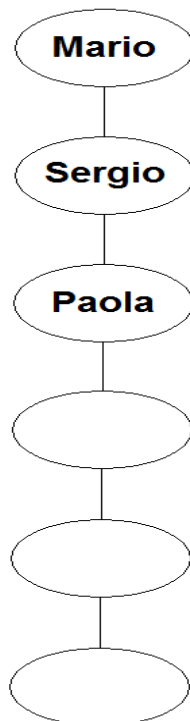
Tu	Differenza	Tu
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625	?	----
3.125	?	----
15.625	?	----
78.125	201.811	----

Ovviamente, 201.811 è una bella differenza. Dovresti far notare al tuo distributore che una volta che qualcuno ha capito questo, allora riuscirà a capire anche quanto importante sia lavorare con i

sottolivelli. Perché essere così preoccupati di avere così tante persone al primo livello? Tanto non ci puoi lavorare insieme. Sponsorizzare troppe persone nel tuo primo livello ti coinvolge in un gioco che chiamiamo “aggiungi e sottrai”. A me piacerebbe di più giocare al gioco delle moltiplicazioni chiamato Multi-Level Marketing o MLM in breve.

Tutto ciò che devi fare per giocare a questo gioco è insegnare alle tue persone a crearsi tre sottolivelli. Quando insegni a creare tre sottolivelli tu raggiungi i 5 sottolivelli. Per esempio: mi chiamo Mario e sponsorizzo Sergio. Dico a Sergio: «Quando inserisci una persona nuova, la cosa più importante che gli puoi insegnare è che quando sponsorizza qualcuno lo aiuti a crearsi tre sottolivelli al più presto».

Prima che se ne renda conto, entra in gioco automaticamente la Presentazione Foglietto #9 sulla motivazione.

Sergio è un buono studente. Quando sponsorizza Paola, la aiuta e la supporta nel crearsi i propri tre sottolivelli. Questa è una variazione alla Presentazione Foglietto #2 e dovrebbe apparire così:

Ora conta la profondità dei livelli. Hai 5 livelli sotto di te. Hai insegnato a Sergio ad assicurarsi che le proprie persone abbiano tre sottolivelli. Sergio ora insegnerà alle sue persone ciò che gli hai insegnato tu e raggiungerà una profondità di livello ancora maggiore. Capisci ora perché gli insegnanti lavorano così bene nel MLM?

La maggior parte dei "venditori", quando parte a costruire un'organizzazione, pensa che si tratti di sponsorizzare, sponsorizzare, sponsorizzare… In realtà si tratta di insegnare e sponsorizzare, insegnare e sponsorizzare, insegnare e sponsorizzare.

Non ce la farai mai con il MLM se non insegni a qualcun altro come farcela.

Se continui la presentazione mostrando la differenza tra 5 e 6 al quarto livello, ottieni 1296 – 625 = 671. Il totale delle differenze tra i primi quattro livelli sarà 774. Il totale dei tuoi distributori sul lato sinistro della figura sarà 780 e il totale a destra sarà 1554. Ora la tua presentazione dovrebbe apparire così:

	Tu	Differenza	Tu
	5	1	6
	25	11	36
	125	91	216
	625	671	1296
TOTALI	780	774	1554

Sei ora da solo. Moltiplica 780 oppure 1554 per i tuoi 10 amici-clienti. Aggiungi gli amici-clienti ai distributori-clienti. Ora moltiplica questo totale per 30 dollari al mese e moltiplica il risultato per 12 mesi. Ricorda, sto ancora non considerando gli acquirenti all'ingrosso. Riesci ora a capire come uno possa andare in pensione in 1-3 anni? Non ci riesci se sponsorizzi orizzontalmente invece che verticalmente.

Questa presentazione è una continuazione della Presentazione Foglietto #1.

780		1.554
x 10	Amici-Clienti	x 10
7.800		15.540
+ 780	Distrib.-Clienti	+ 1.554
8.580		17.094
x $30		x $30
$257.400/mese		$512.820/mese
x 12	Mesi	x 12
$3.088.800/anno		$6.153.840/anno

CAPITOLO XIV

Sessioni di formazione e incontri settimanali per opportunità d’affari

La MAGGIOR PARTE DELLE PERSONE nel MLM diventa operativa dopo aver partecipato a un incontro di presentazione di una opportunità. Dato che queste persone entrano nel business in questo modo, ritengono che il business stia tutto negli incontri per opportunità settimanali e nel portarci della gente. Dopo averne invitata un sacco agli incontri, smettono di farlo, perché ritengono di avere un numero di persone più che sufficiente. Cosa succede? La sera dell’incontro nessuno si fa vedere. Questo può essere molto scoraggiante.

Un tipico incontro per opportunità assomiglierà a quanto segue: una stanza viene preparata con delle sedie in stile teatro, sia che ci si trovi in casa o in una sala di un hotel. Una lavagna sta su un cavalletto di fronte. Una persona in abito elegante illustra una presentazione sull’azienda, sui prodotti e, ovviamente, sul piano

di marketing. Nella maggior parte dei casi questo dura circa da un’ora a un’ora e mezzo.

Diciamo che delle 22 persone che si sono presentate all’incontro opportunità, 19 sono distributori e 3 sono nuovi ospiti. Il grosso degli invitati come ospiti non si è fatto vivo. L’organizzatore dell’incontro sta parlando agli ospiti, ovvero si sta rivolgendo solo a 3 delle 22 persone presenti! Per i distributori che hanno partecipato agli incontri varie volte e hanno assistito altrettante volte alla presentazione, il tutto è molto noioso. Si tende ad avere un rigurgito…

Dando un’occhiata agli ospiti durante la presentazione noti dei cenni di assenso quando il presentatore parla dell’azienda, dei prodotti e del marketing plan.

Con tutti questi segnali del corpo positivi, perché i tuoi ospiti rinunciano all’opportunità quando chiedi loro se hanno intenzione di iniziare? Non ha senso che a loro piaccia tutto ciò che hanno visto e sentito e poi dicano comunque «No».

La ragione per il “no” è semplice. Considerano il presentatore una persona di “successo”, quindi pensano che per avere successo debbano organizzare degli incontri. Magari non subito, ma prima o poi dovranno organizzarli; questo è un argomento che

moltissime persone temono più della morte: hanno paura di alzarsi davanti a un gruppo di persone e parlare. Ecco perché rinunciano all'opportunità che hai offerto loro (a proposito, nota un aspetto importante: hanno detto "no" all'opportunità, non a te personalmente; non lasciare che questi "no" ti scoraggino).

Ho sperimentato questa cosa durante i miei seminari. A un certo punto dicevo: «Dato che ho un tempo limitato, posso parlare solo con una persona. Alzi la mano chi desidera venire fuori a parlare di qualunque cosa per i prossimi tre minuti». Molto pochi alzavano la mano, meno del 5%. Avresti dovuto vedere il sollievo che si dipingeva sui loro volti quando dicevo loro che stavo scherzando. Conosco centinaia di persone che portano avanti qualunque discussione con amici davanti a una tazza di caffè. Ma queste stesse persone si farebbero torturare piuttosto che alzarsi e parlare di fronte a un pubblico. Persino la dimensione del pubblico non fa differenza. Alcuni presidenti di aziende sudano freddo persino quando devono alzarsi di fronte al consiglio d'amministrazione o devono fare una presentazione agli azionisti.

Come fare per evitare questa paura quando devi costruire la tua organizzazione? Come fai a organizzare eccitanti incontri di presentazione dell'opportunità ogni settimana? Tu puoi.

Una volta che hai capito COME, la tua organizzazione crescerà molto più velocemente.
Incontriamo le nostre persone potenziali una a una o durante le “Sessioni alla brace” (vedi il Cap. IX, Presentazione Foglietto #8). Preferiamo incontrarle in un ristorante in un momento non di pienone. Invitiamo il nostro ospite a portarsi un registratore. Può usare la registrazione per riascoltare la presentazione successivamente o come strumento d’aiuto per la sponsorizzazione dei propri amici.
Preferisco sempre che abbiano già letto il libro *How to build a large successful Multi-Level Marketing organization* (*Come costruire una grande organizzazione di Multi-Level Marketing di successo*) prima di incontrarli. Ciò può far risparmiare un sacco di tempo. Se sono già “capaci di guidare” prima di incontrarli, sarà più facile individuare per loro il “veicolo” giusto (v. Presentazione Foglietto #3, Cap. IV).
Dopo qualche chiacchiera generica sui benefici del MLM, digli che desidereresti illustrare una presentazione di una ventina di minuti relativa all’azienda, ai prodotti e al piano di marketing. Dato che hai anticipato che la presentazione durerà solo una ventina di minuti, hai messo in rilievo che chiunque può imparare

a fare una presentazione di venti minuti. Inoltre, sino a quando non l'hanno imparata, tutto ciò che devono fare è farla ascoltare ai propri amici.

Se tu ci dovessi mettere un'ora e mezza a presentare la tua azienda, i prodotti e il piano di marketing potresti dover diventare troppo selettivo nell'individuare chi invitare agli appuntamenti. E poi, quante presentazioni da un'ora e mezza riesci a tenere? Quando tieni presentazioni di massimo venti minuti puoi essere produttivo durante una pausa caffè o puoi tenerne anche due durante la pausa pranzo.

Vorrei suddividere i venti minuti della presentazione come segue: 3 minuti per parlare dell'azienda; 7 minuti per parlare dei prodotti e fornire dei campioni; tieniti 10 minuti circa per illustrare il piano di marketing. Dividi il tuo piano di marketing in più parti.

Normalmente non devi arrivare a spiegare l'ultima parte per convincere le persone a iniziare. Ricorda, si sono prese l'impegno di tornare a scuola per 5-10 ore alla settimana per apprendere il business. Durante il tuo primo incontro non cercare di mostrare loro tutto quello che dovranno imparare nei prossimi sei mesi.

Le due parole più importanti nel MLM sono SPONSORIZZARE e INSEGNARE. La meno importante è "vendere". "Vendere"

dovrebbe sempre essere sostituita dalla parola “condividere”. Le successive tre parole importanti sono SPIEGA, COINVOLGI e CRESCI. Per prima cosa SPIEGA al tuo candidato il tuo business. Poi COINVOLGILO per 5-10 ore alla settimana per i successivi sei mesi. La sua conoscenza e la sua motivazione a operare in questo business CRESCERÀ più andrà avanti. Probabilmente inizierà pensando di fare 300 o 500 dollari al mese, ma dopo essere stato coinvolto per sei mesi comincerà a pensare a una crescita che lo porterà a fare parecchie migliaia di dollari al mese. Se la tua persona potenziale dimentica il registratore, porta il tuo e alla fine lasciale la registrazione. Quando inizi la tua presentazione di venti minuti, chiedile di annotarsi tutte le domande che vuole fare e spiegale che risponderai a tutte alla fine. Sottolinea il fatto che se tu dovessi rispondere alle domande durante la presentazione non riusciresti a mantenerti entro i venti minuti.

La registrazione che lasci al tuo nuovo distributore ti fornisce una valida ragione per mantenere ordinata la tua presentazione, senza interruzioni ogni due minuti. Se tu cominciassi a rispondere a una sola domanda durante la presentazione, sarebbe come cercare di

fare uscire un gatto solo da una borsa piena di gatti. Se cominci a divagare perdi il filo conduttore della tua presentazione.

Se la tua persona potenziale dimostra qualche esitazione sulle sue possibilità di fare il business, dille semplicemente: «Prima di prendere la tua decisione finale, perché non partecipi alla nostra sessione di addestramento settimanale e verifichi come addestriamo le persone?»

L'obiettivo delle sessioni settimanali di addestramento è quello di insegnare ai tuoi distributori come sedersi insieme a un amico di fronte a un caffè e come illustrargli la tua presentazione di 20 minuti relativa all'azienda, ai prodotti e al piano di marketing. L'intera sessione di addestramento non dovrebbe durare più di un'ora.

Diversamente da un incontro di presentazione dell'opportunità, durante una sessione di addestramento settimanale dirigi la tua discussione verso i tuoi distributori piuttosto che verso gli ospiti. Hai mai fatto caso a quanto sia più credibile una discussione quando la stai ascoltando indirettamente rispetto a quando sei coinvolto direttamente? Mentre insegni ai tuoi distributori come presentare l'azienda, i prodotti e il piano di marketing, addestri anche i tuoi ospiti.

Il risultato netto di questo tuo stile di insegnamento è che ora possiedi 19 distributori che sono meglio preparati a condividere l'opportunità e 3 ospiti che vengono coinvolti in quanto riescono a vedersi attivi nel business. Una persona sola può essere l'insegnante per l'intera città, così eviti anche di pensare a doverti alzare in piedi e parlare davanti a un pubblico per riuscire ad avere successo nel business.

È molto importante riunire i tuoi distributori almeno una volta alla settimana. Ricordi la Presentazione Foglietto #8 sulle sessioni alla brace? Devi mantenere uniti i tuoi "ceppi" per fornire l'energia giusta affinché i tuoi distributori possano essere più efficaci quando parlano con i loro amici.

Non è necessario spendere fior di quattrini per i luoghi d'incontro. Ci sono molti ristoranti con salette tranquille che puoi utilizzare senza costi aggiuntivi. Basta che parli con il proprietario dicendogli che hai un gruppo di persone che si riunirà settimanalmente.

Inizi i tuoi incontri alle 20:00 e ve ne andate tutti per le 21:30. Inviterai le tue persone un po' in anticipo (18:30-19:00) per cenare insieme prima dell'incontro. Il proprietario non dovrà fare niente più del solito dato che chi arriva può ordinare per conto suo

appena entrato. Non serve neppure preoccuparsi se i camerieri sono indaffarati perché non ti interessa la velocità del servizio. Così, sia il proprietario che i camerieri saranno contenti di questo accordo. Alla fine, però, invita le tue persone a essere generose con la mancia.

Questo accordo non ti costerà niente di più del pasto e della mancia. I distributori che non hanno intenzione di cenare possono arrivare verso le 19:45.

Abbiamo scoperto che con questo modo di trovarsi è molto facile per i tuoi distributori invitare qualche ospite. Puoi anche decidere di offrire la cena o il caffè al tuo ospite (ciò rende i tuoi pasti o il caffè deducibile dalle spese…). Una volta che si sono iscritti, possono cominciare a pensare per conto loro.

È comunque positivo invitare i tuoi ospiti a un incontro di addestramento anche se non hanno ancora visto la tua presentazione di venti minuti. La vedranno quando l'istruttore insegnerà ai distributori come illustrarla. Quando fai gli inviti, chiarisci ai tuoi ospiti il fatto che parteciperanno a una sessione di addestramento e non a un incontro opportunità. Scopriranno l'opportunità durante l'addestramento.

CAPITOLO XV

Frasi importanti e gestione delle obiezioni

COME HO SOTTOLINEATO nella Presentazione Foglietto #4, il tuo business dovrebbe assomigliare a un grande edificio in costruzione. Non puoi vederlo sino a quando non comincia a crescere e non può crescere sino a quando non hai posato delle solide fondamenta. Allo stesso modo, nel MLM non puoi vedere alcun guadagno (significativo) sino a quando non hai posato le relative fondamenta.

Parlando a una persona non-venditore: «Posso capire che tu abbia dei dubbi nell'essere coinvolto. Desidero però che tu sappia che se dici "sì" ti addestrerò. E sappi anche che se non credessi che tu possa farcela, staremmo qui a discutere di altre cose».

La domanda che ti dovresti fare riguardo a quanto sopra è **«Perché dovrei desiderare di parlare con una persona del suo coinvolgimento nel mio business se ritengo che non possa farcela?»** Potresti anche aggiungere: «Una volta che sei stato nel business per 30 giorni e conosci giusto una frazione del mio

business, allora capirai perché io sia così eccitato da questa opportunità».

«Devo andare a vendere?» No. I prodotti circoleranno durante il processo di costruzione del tuo business, condividendoli con i tuoi amici. Hai mai visto una presentazione di batterie da cucina, piccoli elettrodomestici, prodotti per l'estetica o aspirapolveri? Questo è ciò che la maggior parte della gente ritiene sia la vendita. La definizione di vendita deriva dal 95% di non-venditori e da ciò che loro pensano sia la vendita. Loro definiscono vendita il chiamare degli sconosciuti e parlare per convincerli a comprare qualcosa di cui probabilmente non hanno bisogno né desiderano possedere.

Non devi mai fare questo nel MLM. Per prima cosa, tu hai a che fare con persone che conosci; secondo, maneggi prodotti di cui hanno bisogno e che desiderano.

«È una piramide?» No. La differenza maggiore tra il MLM e le piramidi è che le piramidi sono illegali. Il MLM funziona da più di 30 anni e se fosse illegale l'avrebbero già chiuso molto tempo fa. Quando ti fanno quest'obiezione, nella maggior parte dei casi credo che sia dovuta alla paura di fallire. La persona con cui stai parlando è preoccupata di provare il tuo programma e chiedendo

se sia una piramide pensa di scrollarsi te di dosso perché molti distributori non sanno rispondere a questa domanda.

«Non ho le possibilità per entrare nel business». Una persona può entrare nella maggior parte di aziende di MLM per meno di 100 dollari. A meno che non voglia spendere il resto della propria vita lavorando per qualcun altro, non potrà non sentirsi di entrare nel business. La mia definizione di “essersi sistemato” è quella di avere più soldi di quelli che puoi spendere e il tempo per spenderli. È mia opinione che non riuscirai mai a “sistemarti” lavorando per qualcun altro.

«Mia moglie/marito non sarà interessato». Non farti frenare da questo. Spessissimo è solo uno dei due partner che inizialmente parte con un’opportunità di business. Appena però diventa di successo, l’altro sale a bordo. Quando ciò accade il tuo business può davvero decollare. Nel MLM quando una coppia costruisce insieme il suo business, non è 1 + 1 = 2, ma 1 + 1 = di più. Ottieni un effetto sinergico veramente potente.

«C’è un vantaggio nell’essere sponsorizzati direttamente da un’azienda?» No. In realtà lo considero uno svantaggio. Più distributori hai tra te e l’azienda meglio è. Chiunque nei livelli sopra di te dovrebbe aiutarti e supportare le tue attività. Quando

sei direttamente sponsorizzato da un’azienda, sei praticamente per conto tuo.

«Con quanti sottolivelli devo lavorare?» Più sono, meglio è. Molti distributori lavorano solamente sino al livello che li retribuisce, ma io penso che sia un errore. Ricordi la Presentazione Foglietto #9? Quando lavori oltre il livello che ti retribuisce, stai mettendo del calore sotto i distributori sui quali vieni retribuito.

«Come posso scegliere un’azienda MLM?» Nel momento in cui leggi ciò probabilmente sei già entrato in una di esse. La verità è che la maggior parte delle persone non sceglie la sua prima azienda, ma è qualcuno che conoscono e che è già dentro un’azienda che li porta dentro la loro.

«Posso lavorare con più di un programma?» Per rispondere correttamente a questa domanda devo suddividere le aziende in due categorie. Programmi difficili, ossia quei programmi che hanno vie di fuga e alcuni requisiti minimi, e quei programmi caratterizzati da ordini via posta e mono-livello. La maggior parte delle persone non riesce a gestire più di un programma del primo tipo. Puoi invece avere più programmi del secondo tipo nella tua lista fintanto che ti rendi conto che l’attività con questi programmi

dovrebbe supportare il programma difficile. Un vecchio diceva che se hai tanti pezzi di ferro sul fuoco e uno è caldo, allora gli altri non ti servono. La maggior parte dei distributori che sono in un programma difficile tenderanno a investire il proprio tempo con quello che funziona meglio per loro.

«Non ho proprio tempo». Ci sono 4 elementi per il reclutamento e la sponsorizzazione: 1) i contatti; 2) il tempo; 3) l'energia e 4) la conoscenza. Se sto discutendo con una persona molto impegnata le dico semplicemente: «Non sto domandandoti il tuo tempo, ma i tuoi contatti. Inoltra l'idea del MLM ai tuoi amici e dì loro che mi contattino. In altre parole, useremo i tuoi contatti, il mio tempo, la mia energia e la mia conoscenza. Tu investirai forse 2 minuti ma io sicuramente 2 ore».

«Qual è la differenza tra reclutamento e sponsorizzazione?» Reclutamento è quando fai entrare nella tua organizzazione qualcuno che sia già esperto di Multi-Level Marketing. La sponsorizzazione ha la caratteristica di portare qualcuno di nuovo nel MLM, al quale ti impegni a insegnare come funziona l'industria. Costruisci velocemente se recluti, ma costruisci solido sponsorizzando.

IDEA PER UNA SFIDA: Le tue persone partecipano alla sfida sponsorizzando qualcuno che non è mai stato nel MLM. La nuova persona firma la dichiarazione che è la sua prima azienda. Puoi far entrare quante persone vuoi. Ogni volta che la nuova persona raggiunge un obiettivo di livello prefissato, l'istruttore riceve un premio.

«Il mio sponsor non mi aiuta. Cosa devo fare?» Vai su per i livelli sino a quando non trovi qualcuno che lo fa. Probabilmente il tuo sponsor, se non è operativamente attivo, uscirà dal programma e tu potresti salire di livello sotto a colui che ti ha aiutato.

«Quanto sono importanti i pranzi informali?» Ogni volta che fai qualcosa di positivo per riunire i tuoi distributori, tu crei energia.

«C'è un paese a circa due ore da casa mia dove conosco 5 persone. Devo tentare di sponsorizzarle direttamente tutte e 5 oppure dovrei sponsorizzarne una sola e mettere le altre sotto di lei?» Non dovresti mai mettere qualcuno sotto qualcun altro a meno che tu non abbia riunito le due parti e verificato che ci sia un mutuo beneficio e supporto. Io sponsorizzerei come prima cosa il migliore. Poi, organizza qualche Sessione alla Brace così

da presentare gli altri 4 al primo. Se vanno d’accordo, perfetto. Altrimenti, terminerai il lavoro comunque, sponsorizzando direttamente le 4 persone.

«La mia azienda dice che non posso entrare in un’altra azienda». È interessante notare che alcune aziende hanno quest’abitudine. Sono felici di reclutare distributori provenienti da altre aziende ma è un no secco se qualcuna fa altrettanto con loro. Queste sono le stesse aziende che dicono: «Vieni con noi e guadagnati la libertà». Appena lo fai ti considerano loro proprietà.

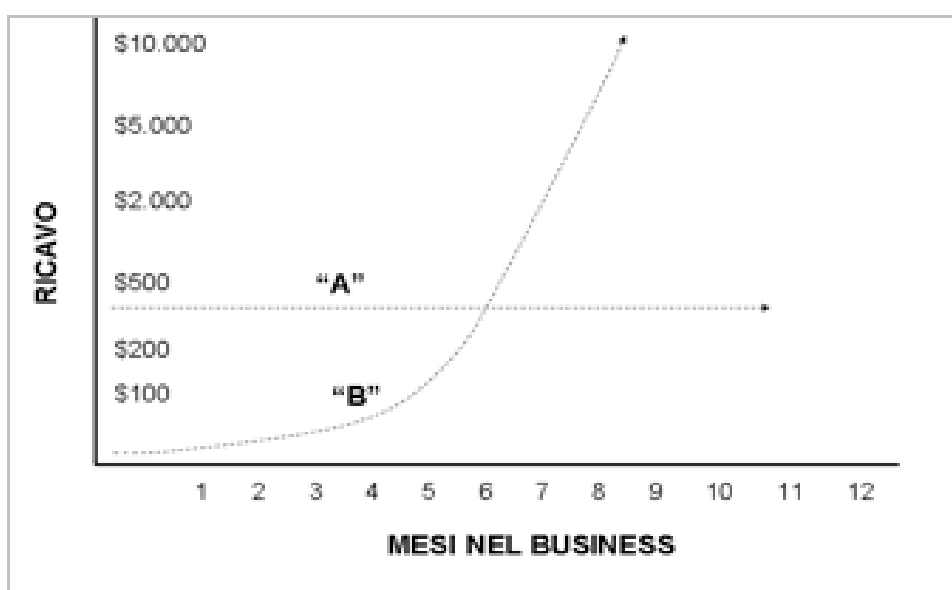
«Sono felice con la mia azienda, perché dovrei entrare in un’altra?» Noi crediamo nel supporto alla nostra industria, il MLM. Quando vogliamo qualcosa per la nostra famiglia, preferiamo entrare in un’azienda e comprare i prodotti all’ingrosso piuttosto che acquistarli al dettaglio o in uno spaccio di vendita diretta. Puoi essere inserito in un mucchio di aziende per comprare i prodotti all’ingrosso, tuttavia pochi distributori avranno successo se tentano di costruire un’organizzazione con più di un’azienda.

«Ho chiuso con il MLM. La mia azienda ha appena dichiarato fallimento e io con lei». Sarebbe come andare in città a mangiare, consumare un pasto indecente e quindi affermare che tutti i

ristoranti in città fanno schifo. Ricordati che nel MLM non si può fallire, si può solo mollare. Se la tua azienda va gambe all'aria, trovane un'altra. Non mollare mai. Immagina sulla tua tomba questi due possibili epitaffi (metti il tuo nome al posto dei puntini): A) "Qui giace …………………………., una persona che ha provato una volta nella vita e ha mollato" oppure B) "Qui giace ………………., una persona che non ce l'ha mai fatta ma non ha mai mollato".

«Quando dovrei lasciare il mio lavoro attuale?» Molti distributori sentono l'urgenza di iniziare a lavorare a tempo pieno troppo presto. Questo è un errore molto grave. Serve solo a mettere tensione su di loro per guadagnare ORA. È difficile lavorare sulle fondamenta se devi pagare l'affitto questa settimana. Non dovresti lasciare il tuo lavoro sino a quando tu non abbia costituito una riserva e stia guadagnando con il MLM almeno il doppio di soldi rispetto al tuo lavoro regolare. Ricordati, i tuoi bonus arrivano solamente una volta al mese (con la maggior parte dei programmi). La maggior parte della gente è solita essere pagata settimanalmente. Alcuni dicono "debolmente" [n.d.t.: gioco di parole tra *weekly* = settimanalmente e *weakly* =

debolmente; i due termini in inglese si pronunciano quasi allo stesso modo].

«Come puoi mostrare graficamente la differenza tra vendere tantissimo sponsorizzando una base ampia, e lavorare con pochi distributori seri (5 alla volta) e il gruppo sottostante?»

Un distributore che vende moltissimo e sponsorizza una base ampia si troverebbe sulla linea "A". Un distributore che svolge la sua attività con pochi distributori seri si troverebbe sulla linea "B". Chiedi al tuo nuovo distributore su quale linea vorrebbe trovarsi. Quando ti risponde "B" dovresti chiedergli: «Ti rendi conto che trovarsi sulla linea "B" significa fare pochissimi soldi per i primi 6 mesi?» Di nuovo, stai cercando di programmare le loro menti sull'orizzonte dei sei mesi.

CAPITOLO XVI

Perché il 90% della popolazione dovrebbe essere in un network marketing

Il 90% delle persone dovrebbe essere nel Network Marketing. Quando comprenderai la presentazione che segue capirai il perché.

Nella maggior parte dei Paesi, il gioco preferito è quello di lavorare sino a quando si va in pensione e accumulare fondi a sufficienza per vivere confortevolmente sino a quando si muore. Vivere della pensione non viene considerato un vivere confortevole. Quando vivi nella casa che hai scelto (senza mutuo da pagare) e guidi l'auto che hai scelto (senza rate da pagare); quando le tue carte di credito sono sempre coperte e non ti arriva la bolletta telefonica, in altre parole, non devi pagare niente, quando sei in questa situazione e ti arrivano ogni santo mese 10.000 dollari sia che ti alzi dal letto oppure no, allora il tuo stile di vita è molto migliore di una buona parte di quello dei milionari.

Per la maggior parte delle persone, vedersi arrivare ogni mese 10.000 dollari significa avere in banca 2.400.000 dollari al 5% di tasso di interesse. Fai riferimento alla Tabella #1 per verificare quanto denaro serve, a diversi tassi di interesse, per produrre entrate mensili diverse. Scegli l'introito che vorresti avere e guarda quanto denaro dovresti accumulare per riuscire a ottenerlo. Ricordati, prima di poterlo accumulare devi riuscire ad accantonarlo, devi pagare le tasse, il mutuo, la rata dell'auto e tutte le tue bollette. Quanto riesci veramente ad accumulare?

Dunque, ora sappiamo che ci vogliono:

2.400.000 dollari per avere 10.000 dollari al mese.

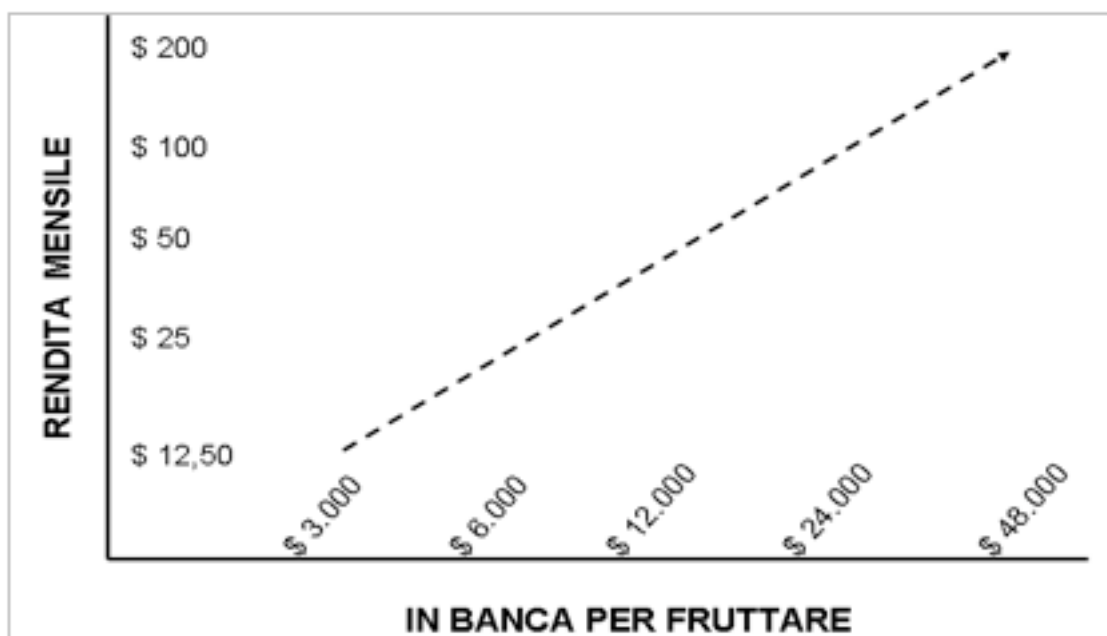
Dividiamolo in due:

1.200.000 per avere 5000 dollari al mese.

Quante persone conosci che siano in grado di accumulare 1.200.000 o 2.400.000 dollari prima di andare in pensione?

Una persona nel Network Marketing può costruirsi una rendita part-time di 5000-10.000 dollari al mese in 2-5 anni. Questo denaro vale tanto quanto quello che otterrebbero su 1.200.000 o 2.400.000 dollari al 5% di tasso di interesse.

L’esempio sopra ti mostra dove potresti essere in 2-5 anni con questo introito aggiuntivo. Diamo un’occhiata dai primi mesi sino a un anno.

Ci vogliono 48.000 dollari in banca per produrre una rendita mensile di 200 dollari. Supponiamo che tu prenda il 5% di interesse. Questa è una FORZATURA perché tipicamente il tasso di interesse in banca è molto minore di questo. Quante persone conosci che possono risparmiare 48.000 dollari in 3 mesi? Utilizzando il nostro sistema quasi tutti possono costruirsi un’organizzazione che renda loro 200 dollari al mese.

Prendi nota di quanto segue:

48.000 dollari in banca rendono 200 dollari al mese

24.000 dollari in banca rendono 100 dollari al mese

12.000 dollari in banca rendono 50 dollari al mese

6000 dollari in banca rendono 25 dollari al mese

3000 dollari in banca rendono 12,50 dollari al mese

Quante persone conosci che siano capaci di risparmiare da 3000 a 6000 dollari al mese? Quasi tutti direbbero nessuno. Quante persone conosci che potrebbero sponsorizzare un amico al mese? Ricordati che ci vogliono solo 45 secondi di chiacchierata, poi presta loro il libro per leggere le prime quattro Presentazioni Foglietto. Successivamente, riuniscili tutti insieme al tuo sponsor. Non è interessante che chiunque possa sponsorizzare un amico al mese e insegnargli a fare altrettanto usando questo sistema?

Nota bene: se tu sponsorizzassi solamente un amico al mese e gli insegnassi a fare altrettanto, la tua organizzazione apparirebbe così:

Mese	Persone
1	2
2	4
3	8
4	16
5	32
6	64
7	128
8	256
9	512
10	1.024
11	2.048
12	4.096

Cosa succederebbe se tu facessi ciò una volta all’anno e insegnassi alle tue persone a fare altrettanto? Saresti economicamente indipendente dopo 12 anni. Quante persone sarebbero felici di andare in pensione dopo 12 anni? Uno al mese ti porterebbe a questo in 1 anno!

Il Network Marketing non è un gioco di numeri come le vendite. Un venditore va a lavorare per il responsabile vendite. Il Network Marketing è l’opposto. Quando sponsorizzi qualcuno vai tu a lavorare per loro. Devi scegliere quelli per cui lavorerai!
Ciò che devi veramente fare per avere successo nel Network Marketing può essere riassunto in due frasi:

1. Fatti un amico (se non ne hai)
2. Incontra i suoi amici

Tabella #1

“SEI AL SICURO CON LA TUA PENSIONE?”

Sai quanti soldi devi avere in banca per poter ricevere quello che desideri quando sei in pensione? “ESSERE PADRONI DELLA PROPRIA VITA” significa per noi che tu abbia la possibilità di fare le cose che desideri senza preoccuparti di quanto costano!!! La tabella seguente mostra i tassi di interesse pagati dalle istituzioni finanziarie e l’ammontare di denaro che ti necessita per generare quella rendita mensile che soddisfi i tuoi bisogni. Trova la rendita che vorresti avere e il tasso di interesse pagato dalle istituzioni finanziarie, e scopri quanto devi risparmiare prima di andare in pensione!

$200	al mese	$600	al mese	$800	al mese	$1.000	al mese
TASSO INT.	CAPITALE IN BANCA	TASSO INT.	CAPITALE IN BANCA	TASSO INT.	CAPITALE IN BANCA	TASSO INT.	CAPITALE IN BANCA
2%	$120.000	2%	$362.000	2%	$480.000	2%	$600.000
3%	$80.000	3%	$240.000	3%	$320.000	3%	$400.000
4%	$60.000	4%	$180.000	4%	$240.000	4%	$300.000
5%	$48.000	5%	$144.000	5%	$192.000	5%	$240.000
6%	$40.000	6%	$120.000	6%	$160.000	6%	$200.000
7%	$34.286	7%	$102.857	7%	$137.143	7%	$171.429
8%	$30.000	8%	$90.000	8%	$120.000	8%	$150.000
9%	$26.667	9%	$80.001	9%	$106.667	9%	$133.334
10%	$24.000	10%	$72.000	10%	$96.000	10%	$120.000
$2.000	al mese	$4.000	al mese	$5.000	al mese	$10.000	al mese
TASSO INT.	CAPITALE IN BANCA	TASSO INT.	CAPITALE IN BANCA	TASSO INT.	CAPITALE IN BANCA	TASSO INT.	CAPITALE IN BANCA
2%	$1.200.000	2%	$2.400.000	2%	$3.000.000	2%	$6.000.000
3%	$800.000	3%	$1.600.000	3%	$2.000.000	3%	$4.000.000
4%	$600.000	4%	$1.200.000	4%	$1.500.000	4%	$3.000.000
5%	$480.000	5%	$960.000	5%	$1.200.000	5%	$2.400.000
6%	$400.000	6%	$800.000	6%	$1.000.000	6%	$2.000.000
7%	$342.857	7%	$685.714	7%	$857.143	7%	$1.714.285
8%	$300.000	8%	$600.000	8%	$750.000	8%	$1.500.000
9%	$266.667	9%	$533.334	9%	$666.667	9%	$1.333.335
10%	$240.000	10%	$480.000	10%	$660.000	10%	$1.200.000

Noi abbiamo un sistema attraverso il quale puoi assicurarti una tranquillità finanziaria del livello che desideri semplicemente tornando a scuola e impegnandoti per qualche ora alla settimana per imparare come riuscirci. Noi sappiamo che potrai renderti finanziariamente indipendente in 1-3 anni a più di 50.000 dollari all’anno se imparerai il nostro sistema. Quanti neo-laureati fanno debiti per pagarsi gli studi e trovare un buon posto di lavoro, e non sono ancora capaci di rendersi finanziariamente indipendenti in 1-3 anni a 50.000 dollari all’anno? Personalmente non conosco alcuna attività eccetto un lavoro da casa che può offrirti questa

opportunità. Se vuoi trarre vantaggio dall'**ESSERE PADRONE DELLA TUA VITA** contatta la persona che ti ha fornito questo libro.

APPENDICE 1

Come usare il distintivo "possiedi la tua vita”e altri strumenti come i “45 Secondi”

Io e Nancy indossiamo la spillina “Own Your Life” ovunque andiamo. Quando le persone ci chiedono qualcosa sulla spillina diciamo loro che “Own Your Life” significa avere il tempo e il denaro per fare ciò che si vuole, quando si vuole. Questo ci permette di iniziare una chiacchierata e fare alla persona una domanda: «Conosci qualcuno a cui piaccia viaggiare e andare in vacanza?» Ciò mi fa entrare nelle varie fasi del sistema. La spillina ci fornisce l’opportunità di iniziare a chiacchierare con la nostra persona potenziale per prima cosa sugli stili di vita. Se indossassimo una spillina con il nome della società e ci venisse chiesto cos’è, finiremmo per iniziare dalla fase tre: parlare della società e dei prodotti. Appena parli di un prodotto, le persone pensano immediatamente che tu voglia vender loro qualcosa.

Dovresti fare in modo che tutte le persone della tua organizzazione indossassero la spillina, perché ciò fornisce un beneficio a tutta l’organizzazione stessa. Lascia che ti faccia un esempio. Io e Nancy facciamo molte crociere. Se siamo da soli e ci sono altri 3000 passeggeri è probabile che qualcuno di essi durante la crociera ci chieda della spillina. Ma quando facciamo una “crociera-convention” e ci sono 30 o 40 persone con noi che indossano la spillina, allora ciascuna di esse può avere 50 o 60 persone che fanno domande su di essa. Con 40 persone che indossano la spillina e vanno in giro per la nave, gli altri 3000 passeggeri vedono la spillina dappertutto. La loro curiosità su di essa arriva a tal punto che desiderano sapere cosa significa.

Ciò che ho appena descritto relativamente a indossare la spillina durante una crociera funzionerà perfettamente anche nella tua zona. Se sei l’unico a indossarla avrai persone che chiedono di essa solo di tanto in tanto. Se fai in modo che tutto il tuo gruppo la indossi sempre, allora la curiosità all’interno della tua comunità aumenterà e tutta la tua organizzazione ne avrà un beneficio.

La gente ci chiede di cosa è fatta la spillina e noi rispondiamo che è d'oro massiccio. Poi diciamo che è uno scherzo ma che la spillina vale più dell'oro massiccio. Se le persone ti fanno domande su di essa e tu riesci a fare la giusta chiacchierata con loro e le inserisci nella tua organizzazione, allora davvero vale molto più dell'oro massiccio.

In tutto il mondo la gente indossa la spillina. È molto popolare in Giappone e in Germania anche se è scritta in inglese. Quando qualcuno in Giappone indossa una spillina in inglese stimola subito la curiosità. In Danimarca la indossano capovolta. Nancy ha chiesto loro: «Perché indossate la spillina capovolta?» La risposta è stata che quando la gente se ne accorge vuole rimetterla dritta e poi ti chiede cos'è. È un modo perfetto di entrare nel Sistema.

Quando Nancy va a fare spese o si trova dal droghiere e nota che qualcuno sta osservando la spillina ma è troppo timido per fare domande, lei semplicemente gli dice: «Scommetto che vuoi sapere cosa significa». Così Nancy può dare alla persona la sua scheda con sopra la presentazione "45 Secondi". È un modo

veramente forte di creare nuovi contatti e farsi nuovi amici. Ricordati che la prima cosa che devi fare quando incontri qualcuno è di entrarci in contatto; hai bisogno di farti degli amici. La spillina spalanca le porte!

Con i giusti strumenti questo business può essere molto divertente e può crescere molto velocemente.

Fai riferimento al Cap. VII (pag. 75) per la spiegazione su come iniziare una discussione generale sul MLM e pianificare un incontro tutti insieme per raccontare tutta la storia sul programma di cui fai parte.

NON cercare di spiegare l'intero piano di marketing all'angolo della strada o mentre la tua persona potenziale dovrebbe star lavorando.

I distributori chiedono: «A che punto devo mostrare alla nuova persona le Presentazioni Foglietto?» La risposta è semplice: «Non devo!» Le fornisco il libro e un CD e fisso un appuntamento più avanti per trovarmi con lei e discutere del materiale che le ho

dato. Una volta che ha ascoltato il CD e letto il libro non c'è molto altro di cui discutere. Quello è il momento di sponsorizzarla e di lavorare con lei per aiutarla a sponsorizzare qualcun altro.

Dando al tuo candidato potenziale il libro *La Presentazione 45 Secondi* e il CD, gli fai affrontare l'argomento due volte. La seconda volta riuscirà a comprendere molto di più. Se gli dai solo il libro sarà difficile che lo legga due volte e anche se gli dai solo il CD sarà difficile che lo ascolti due volte. Considera anche il fatto che non sai se la persona apprende di più leggendo o ascoltando. Se fa le due cose è quasi garantito che apprenderà informazioni sufficienti a convincerla che il Multi-Level Marketing è qualcosa che persino lei può fare con successo.

Ti suggerisco di comprare dieci copie del libro *La Presentazione 45 Secondi* e del CD per fornirle ai tuoi sottolivelli. Prima fai in modo che questi strumenti comincino a lavorare per te, prima crescerà la tua organizzazione. Di nuovo, INSEGNA alle tue persone i passi da fare per avere successo. Questi libri e questi CD

insegneranno loro i fondamenti, dopodiché potrai aggiungere la tua personale esperienza di successo.

Puoi avere “l’auto” più fantastica del mondo, ma sino a quando i tuoi rappresentanti o distributori non sanno come “guidare” non andranno da nessuna parte.

Quando spieghi ai tuoi distributori o rappresentanti le presentazioni contenute in questo libro, stai insegnando loro come si “guida” veramente. Far salire sulla tua “auto” una persona senza insegnarle a “guidare” è una perdita di tempo, tua e sua!

La Presentazione 45 Secondi Che Cambierà La Tua Vita dovrebbe essere usata come omaggio per i tuoi nuovi distributori. Quando saranno pronti per imparare dell’altro, potranno acquistare *La Cassetta Degli Strumenti 45 Secondi* che contiene tutti gli strumenti di addestramento di Don Failla.

Don Failla

APPENDICE 2

Come costruire un MLM di successo; divertirsi in modo rapido!

Ecco 5 semplici passi

1. Parla con un tuo amico dell’essere padroni della propria vita. Dagli la *Lettera di Prospetto – Essere Padroni della Propria Vita* e il CD *Essere Padroni della Propria Vita*. Questa fase dura solo 5 minuti.

2. Aiuta il tuo amico a capire il MLM. Prestagli il CD *La Presentazione 45 Secondi* di Don Failla e *La Presentazione 45 Secondi Che Cambierà La Tua Vita*. Questa fase dura solo 1 minuto.

3. Mira all’impegno. Chiedi al tuo amico: «Vorresti tornare a scuola per 5-10 ore alla settimana per sei mesi per imparare come essere padrone della tua vita?» (30 secondi!)

4. Condividi il tuo “veicolo” (società, prodotti, piano di marketing). La presentazione iniziale sul “veicolo” dovrebbe durare 15 minuti al massimo. Iscrivi il nuovo distributore.

5. Fai in modo che il tuo nuovo distributore ripeta i passi descritti sopra con i suoi amici.

Come lavorare abilmente

Servono 3 elementi per costruire un’organizzazione di successo:

1. il “veicolo” (la società, i prodotti, il piano di marketing)

2. la “benzina” (libri motivazionali, CD, relatori, sponsor, gare, raduni ecc.)

3. “come guidare” (capire il MLM)
   - Lascia che gli Strumenti di Addestramento MLM lavorino per te
   - Se la tua persona potenziale inizia a fare un mucchio di domande, rispondile che le 5-10 ore alla settimana

servono a dare tutte le risposte. La tua persona potenziale non ha bisogno di sapere tutto per cominciare.

La filosofia di Don e Nancy Failla

Prenditi 15 minuti per capire se una persona sarà veramente interessata a imparare come guidare il veicolo prima di perdere 1-4 ore nel raccontarglielo.

APPENDICE 3

La galleria delle gemme preziose: idee chiave e frasi comiche a cura di Don & Nancy Failla

Le seguenti sono alcune delle nostre frasi preferite (alcune sono solo divertenti, la maggior parte possiedono una perla di saggezza) e delle idee principali che abbiamo inserito nella nostra attività di successo. Ed ecco un suggerimento: raduna un po' di amici in una Sessione alla Brace e leggi e discuti queste asserzioni. Può stimolare un sacco di pensieri divertenti e di idee tue.

Le preferite di Don

- Se vuoi realizzare i tuoi sogni, svegliati
- Fatti un amico, incontra i suoi amici
- Insegna alle tue persone come fare tutto questo, e poi fallo

- Chiunque pensi che il networking abbia qualcosa a che fare con la vendita non riuscirà mai a diventare grande in questa attività, con pochissime eccezioni
- Il computer è un grande aiuto per costruire la tua attività quindi impara almeno a usare le email
- I non-venditori pensano che vendere significhi parlare a qualcuno di qualcosa che non vogliono o di cui non hanno bisogno
- Questa è un’attività di sponsorizzazione e addestramento, non un business di reclutamento e vendita
- Il Network Marketing sta costruendo una famiglia di consumatori
- Non recluti persone che vendano per te, sponsorizzi persone per le quali puoi lavorare
- Non sarai mai duplicato sino a quando la persona che hai sponsorizzato non avrà 3 sottolivelli
- Il segreto del Sistema non è il parlare; lascia che gli strumenti parlino al posto tuo
- Più parli, più le tue persone potenziali penseranno di non avere tempo e poi di non essere in grado di fare quello che stai facendo

- I venditori possono avere un grande successo in questo business, se veramente desiderano impararlo
- La scusa numero uno della gente che non vuole iniziare questo business è il tempo
- Chiunque può incontrare uno sconosciuto se qualcuno glielo presenta
- Occhio ai ficcanaso
- Se non riesci a parlare ai tuoi amici della tua attività di networking significa che non ci credi o che non l'hai capita
- Quando uno capisce questo business, diciamo che ha imparato a guidare
- Se vuoi vedere una piramide, vai in Egitto
- Per duplicarsi più di due livelli hai bisogno di un Sistema semplice
- Puoi insegnare il Sistema a un amico in meno di 10 minuti
- Elimina la parola vendere dal tuo vocabolario
- Il 5% di qualunque popolazione è costituita dai buoni venditori; il 95% sono non-venditori. Impara a costruire con i non-venditori: non c'è competizione e ce ne sono molti di più con cui parlare

- Insegna alle tue persone potenziali come guidare prima di mostrargli il tuo veicolo
- Lasceresti un tuo amico farsi un giro del quartiere nella tua nuovissima auto sportiva se non sapesse guidare?
- Puoi lavorare duramente all'inizio per quasi niente e lavorare quasi per niente nel futuro e fare una fortuna
- Farsi un nuovo amico può fare la differenza
- Più sai, più lentamente cresci
- Accetta suggerimenti solo da persone che stanno costruendo un business
- Una lista di 100 nomi è roba da venditore, non da Network Marketing
- Una lista breve è perfetta
- Insegna alle persone che hai già come parlare alle persone che già conoscono
- Se stai lavorando nella maniera giusta, non hai mai bisogno di cercare sconosciuti
- La tua miniera di diamanti sono le persone che già conosci
- Una Sessione alla Brace è trovarsi insieme per condividere idee

- Avere un lavoro significa aiutare qualcuno a realizzare i propri sogni
- Trova qualcuno che vuole qualcosa, poi mostragli come il Sistema può aiutarlo a ottenerlo
- Accadono due cose quando parli troppo con le tue persone potenziali: pensano di non avere tempo e di non essere in grado di fare ciò che stai facendo
- Il movimento Essere Padrone della Propria Vita è attivo in tutto il mondo
- La spillina Essere Padrone della Propria Vita non è d'oro massiccio tuttavia vale molto di più
- Senza una cartina potresti perderti
- Gli uomini veri non chiedono indicazioni su dove andare
- È dura insegnare ai venditori a non parlare
- Questo business è moltiplicazione, non addizione o sottrazione
- Cosa vuoi?
- Vendi i tuoi prodotti o servizi a dei non-venditori per prima cosa, e loro crederanno sempre che questo sia un business di vendita

- Il Network Marketing e le vendite si mescolano come acqua e olio: non ci riescono
- Esistono società di Network Marketing e società di vendita diretta, e sono diverse
- Lascia che siano gli strumenti a lavorare per te
- Il tuo strumento migliore è il tuo sponsor

Le preferite di Nancy

- Non lavorare duro per vivere, lavora abilmente per uno stile di vita
- Il denaro non è tutto, ma sicuramente ti tiene in contatto con i figli e i nipoti
- Ciò che fai oggi determina il tuo futuro
- Il tempo delle donne è adesso
- Perché non tutti sono inseriti nel Network Marketing?
- La mattina è meglio spegnere la sveglia e girarsi dall’altra parte piuttosto che spegnerla e alzarsi
- Puoi essere lì a vedere che i tuoi bambini crescono
- È tutto divertimento, felicità e stile di vita sano

- I tempi cambiano in continuazione ed è importante conoscere sempre cose nuove
- I tuoi sogni possono realizzarsi se riesci a comprendere il Network Marketing
- Non sai mai quando incontrerai il tuo prossimo migliore amico o avrai la tua prossima migliore idea
- Puoi essere padrone della tua vita o meno, è una tua scelta
- Il Network Marketing è una vita sociale remunerata
- Fai qualcosa di divertente ogni giorno
- Uno stile di vita è qualcosa che ciascuno vuole e tu puoi averlo!
- Non ho mai incontrato un uomo a cui non piaccia lavorare con una donna, specialmente se lei gli fa fare soldi
- Il tuo viaggio nella vita dipende dalle scelte che hai fatto
- La vita è come un libro: se non viaggi ne leggi solo una pagina
- Riprenditi le ferie/vacanze
- Una buona attitudine può fare una gran differenza
- Puoi farcela nel Network Marketing se usi gli strumenti e non molli mai

- Come sarebbe la tua vita se tempo e denaro non fossero un problema?
- Il Network Marketing è il dono più grande che puoi fare a un amico
- Puoi crearti un secondo introito senza un secondo lavoro
- Il tempo è la nostra risorsa più preziosa e più limitata
- Se vuoi veramente qualcosa, la puoi ottenere con il Network Marketing
- Alcune persone viaggiano con la mente, alcune persone viaggiano con il cuore, e alcune persone viaggiano davvero per il mondo
- Le donne sono le migliori perché hanno la natura del nutrimento
- Non sei mai troppo vecchio per iniziare
- L'esperienza è il tuo miglior maestro
- Non c'è sostituto per l'esperienza
- Quali sono le gioie della tua vita?
- Pensa abilmente, costruisci abilmente, sii abile
- Scegli di essere felice e positivo
- Il divertimento di essere liberi
- Benvenuti nella libertà

- Perché lavorare per vivere quando puoi lavorare per uno stile di vita e fare veramente la differenza
- Lo stress è il killer numero uno
- Siamo nel business delle persone; cambiamo la vita delle persone una alla volta
- Fai le cose semplici, rendile divertenti e la gente ti vorrà seguire
- Non prenderti troppo sul serio: lasciati andare e divertiti
- Più ti diverti più avrai successo
- Nel networking hai più divertimento all'ora
- Divertirsi è la tua attività a tempo pieno
- C'è un mucchio di gente solitaria che dovrebbe entrare a far parte di una società di networking
- Sii un buon ascoltatore
- C'è una luce in fondo al tunnel
- Impara a fare domande
- Non uscirai da questo mondo vivo quindi potresti anche dedicarti a esso
- Una vita, vivila
- Una vita, siine padrone
- Quasi tutti amano viaggiare

- Fare crociere è ottimo per l’anima
- Fare compere è una cosa buona
- Vivere con un budget è “malo” (in spagnolo per “male”)
- Sei stufo e stanco di essere stufo e stanco?
- Non siamo in vacanza, è proprio come viviamo
- Oltrepassare le mura di casa significa avere casa ovunque
- Abbiamo mangiato in 65 ristoranti Chart House in diciotto mesi e abbiamo ricevuto due biglietti per fare il giro del mondo gratis
- Siamo istruttori di stile di vita e insegniamo alla gente come avere una vita migliore
- Senza tempo, denaro e salute non ti resta molto della vita
- La versione audio del libro *La Presentazione 45 Secondi* è per persone che non possono leggere, che non amano leggere, che non hanno tempo per leggere, o che sono cieche
- Il potere di ciascuno è grande
- I bambini possono essere dei grandi motivatori
- Per i viaggi all’estero porta solo quello che riesci a portare da solo
- Gli errori ti possono costare tempo e denaro
- Avere i tempi giusti è molto importante

- Ascoltare è più importante che parlare
- Ci piace insegnare alle nostre persone che chiunque può farcela con il Sistema
- Viaggiare con uno scopo è meglio che viaggiare per turismo
- Indossa la spillina “Essere Padroni della Propria Vita” ogni giorno
- Abbiamo scelto Richard Rabbit come mascotte perché i conigli si moltiplicano molto in fretta
- Padroneggiare il Sistema ti darà confidenza

Testimonianze

Mia sorella e socia in affari mi ha mostrato la *Presentazione 45 Secondi che Cambierà la Tua Vita*. Era una vecchia copia che proveniva da un negozio di libri usati. Ci eravamo rese poco conto di quanto quel libro avrebbe cambiato forma alla nostra attività. Invece non c'era voluto molto per capire che le cose di cui parlava Don Failla nel suo libro costituivano la parte mancante del nostro business. Siamo state talmente colpite da queste informazioni che gli abbiamo chiesto di parlare a un seminario. Credo che questo libro sia uno strumento che tutti dovrebbero avere nella loro cassetta degli attrezzi.

Brenda Jumpa

Il libro di Don Failla ha fatto quello che il titolo suggerisce: ha cambiato la nostra vita e quella di molti altri nella nostra organizzazione. Senza dubbio, è stato il motivo principale per il quale la nostra organizzazione ha raggiunto un livello di eccellenza così rapidamente nel nostro specifico settore industriale.

Usiamo continuamente il sistema descritto nel libro per insegnare e addestrare le persone che sponsorizziamo all'interno della nostra attività e regaliamo una copia del libro a tutti coloro che

entrano a farne parte. Esso rappresenta il nostro “manuale” su come facciamo il nostro business. Dato che ci riferiamo a esso molto spesso, lo chiamiamo rispettosamente “il 45”.
Vista la semplicità delle Presentazioni Foglietto e dell’intero sistema, chiunque può capirlo e metterlo immediatamente in pratica. È proprio usando questo concetto per costruire un’organizzazione in profondità che abbiamo conseguito un successo così grande.
Molte grazie ai Failla per la loro esperienza e per la conoscenza che hanno inserito in questo libro!

Willie e Dede Ashley

Ho iniziato un’attività da casa grazie al libro di Don Failla e ho usato questo libro come strumento per portare altre persone nella nostra squadra. Non devo starmene seduta per ore a spiegare come costruire un’attività oppure come il Network Marketing non sia uno schema a piramide: ho semplicemente dato alle persone il libro.
Se lo leggono capisco che sono interessate, altrimenti proseguo oltre. E la versione audio è uno strumento fortissimo. È facile per me stare ad ascoltarlo mentre sono in viaggio per affari oppure sto con i bambini; lo uso spesso per rinfrescarmi la memoria.

Shannon Struik

Il libro di Don Failla *La Presentazione 45 Secondi che Cambierà la Tua Vita* è uno strumento essenziale per qualunque società di Network Marketing. Questo libro ha rivoluzionato il concetto di Network Marketing per moltissimi nell'industria. Io avevo una visione negativa del Network Marketing prima di leggere questo libro, tuttavia dopo averlo letto sono riuscita a comprendere i concetti e i percorsi mentali che mi hanno fornito gli strumenti per creare un sistema di successo. Grazie a questo libro sono riuscita a stabilire un sistema, svolgere le mie attività con efficacia e assicurarne la longevità.

Insegnare agli altri lo stesso sistema ha lanciato il mio sistema in avanti; mi ha permesso di riuscire a costruire una rete di persone più grande nella realtà di quanto abbia mai pensato fosse possibile.

Il mio business non sarebbe quello di oggi senza il magnifico libro di Don Failla; infatti, probabilmente non avrei mai dato una chance al Network Marketing per la mia carriera. Ovviamente faccio in modo che tutti coloro che entrano nella mia squadra leggano il libro perché so che fornirà loro la guida di cui hanno bisogno per avere successo. Non posso pensare a un dono migliore!

Tiffany Obar

Materiale Aggiuntivo da Don e Nancy Failla (disponibile da Sound Concepts)

Audiolibri – La Presentazione 45 Secondi che Cambierà la Tua Vita

Il best seller *La Presentazione 45 Secondi che Cambierà la Tua Vita* è ora disponibile nel formato audiolibro. Completo di un diagramma guida per inoltrarsi all'interno dei concetti spiegati in questo libro, questo audiolibro è perfetto per ripassare le presentazioni fazzoletto mentre si viaggia, oppure per essere utilizzato come prospetto a sé stante.

Le Domande Frequenti sul Network Marketing: risposte dirette alle domande frequenti sul networking

Sia che stia iniziando sia che tu lavori nell'industria da 10 anni, puoi comunque trarre beneficio dall'esperienza di più di 36 anni di Don e Nancy Failla. Oltre a servire come guida fondamentale per il distributore avanzato, questo libro può sdoppiarsi in un

prospetto molto potente, presentando alle tue persone potenziali il business del Network Marketing e, alla fine, la libertà finanziaria.

La Cassetta degli Attrezzi 45 Secondi

Inizia a essere padrone della tua vita oggi e dotati degli strumenti che ti aiuteranno ad aiutare gli altri a fare lo stesso. La Cassetta degli Attrezzi include:

- 5 x libro *Presentazione 45 Secondi*
- 1 x audiolibro *Presentazione 45 Secondi*
- 1 x libro *Il Tempo delle Donne è Ora*
- 1 x set di CD *Addestramento di Don e Nancy*
- 1 x CD “alla brace”
- 1 x spillina “Own Your Life”
- 1 x lettera di prospetto “Own Your Life”
- 1 x libro *Le Domande Frequenti sul Network Marketing*
- 100 x biglietti da visita “La Presentazione 45 Secondi”

Spillina “Own Your Life” (Essere Padroni della Propria Vita)

La popolare spillina “Own Your Life” è un modo perfetto per stimolare la conversazione. Mostra agli altri che tu sei “Padrone della Tua Vita” e loro potrebbero essere curiosi di sapere come

diventare padroni della propria! La spillina è perfetta per essere data ai tuoi sottolivelli o alle tue nuove persone inserite.

CD di addestramento di Don e Nancy Failla

Il CD di addestramento di Don *Essere Padroni della Propria Vita* include informazioni su come utilizzare il libro, come approcciare e sponsorizzare nel tuo mercato perennemente caldo, cosa dire e quando dirlo, e anche come fare in modo che il tuo nuovo distributore sponsorizzi come te. Il NUOVO CD *Il Tempo Delle Donne È ORA* di Nancy Failla è un “must” per tutte le donne che vogliono sentirsi indipendenti e finanziariamente al sicuro.

I biglietti da visita “La Presentazione 45 Secondi: Essere Padroni della Propria Vita”

Hai mai pensato a come potrebbe essere quando sei padrone della tua vita? Aiuta gli altri a capire che possono percepire un introito ulteriore mentre costruiscono la propria attività.

Questi biglietti da visita arrivano completi di uno spazio dove inserire le informazioni sul tuo contatto. Diventa padrone della tua vita e aiuta quelli intorno a te a fare lo stesso!

Il Tempo delle Donne È Adesso

Questo NUOVO libro di Nancy Failla è un "must" per tutte le donne che vogliono essere indipendenti e finanziariamente al sicuro. Un grande libro motivazionale per distributori nuovi ed esperti. Non solo per le donne ma anche per gli uomini che si divertono a lavorare con le donne.

Per ordinare questi prodotti o per ulteriori informazioni, visita il nostro sito web: www.45secondi.com

PUNTO 1

Lascia Parlare gli Strumenti

Questo è un capitolo speciale creato sulla base della formazione tenuta da Don Failla su come lasciare che gli strumenti lavorino al tuo posto. Lo abbiamo inserito in questa edizione speciale perché riteniamo che ti darà quel piccolo aiuto extra – la "spintarella iniziale" per il tuo business di oggi.

Viaggiare per più di 30 anni ci ha dimostrato come un sistema duplicabile faccia veramente la differenza nella vita delle persone.

Se si considera che una persona completamente nuova è in grado di acquisire in 10 minuti o meno informazioni sufficienti per avviare concretamente la sponsorizzazione e la costruzione di un business, il sistema diventa prezioso. Il sistema è talmente semplice che, se vuole, chiunque nel mondo può costruire un business di Network Marketing.

Questo tema è trattato nel mio libro *Il Sistema*, ma abbiamo deciso di inserire questo capitolo in questo libro per darti quella “spintarella iniziale” di cui abbiamo parlato.

Abbiamo imparato che solo il 5% di una popolazione è di tipo venditore. Il 95% fa quindi parte del tipo non-venditore. Le tipologie non-venditore pensano che la vendita consista nel parlare a qualcuno di qualcosa di cui non ha realmente bisogno o desiderio.

Inoltre, io e Nancy siamo diventati ricchi attraverso il Network Marketing lavorando con i tipi non-venditore. Ci sono due motivi per questo.

1. ce ne sono di più con cui parlare
2. non c’è concorrenza.

Purtroppo il 90% delle persone nel Network Marketing pensa di essere alla ricerca di tipi venditore. I tipi venditore sono normalmente volubili e opportunisti. Non appena arriva qualcuno con un accordo migliore li perdi. È importante rendersi conto che

le persone nel Network Marketing sono alla ricerca di tipi venditore perché non hanno capito il business. Storicamente i tipi venditore sono quelli con la minima possibilità di successo in questo settore. È ironico che le persone trascorrano la maggior parte del tempo a cercare di coinvolgere nel loro business il tipo di persona che ha la minima possibilità di successo.

D’altra parte, se ti capita di essere un tipo venditore, sei nel posto giusto. Un venditore può avere un grande successo nel Network Marketing a un’unica condizione. Tale condizione è che sia disposto a imparare come funziona realmente il Network Marketing. La maggior parte dei venditori non conosce o non comprende il Network Marketing.

Questa è un’attività che si occupa della duplicazione

I venditori vengono “reclutati” per tutta la vita. Essi vengono “reclutati” dai responsabili delle vendite perché vendano per loro. Se “recluti” un venditore nel tuo business, lui pensa di poter andare a trovare la gente che venda per lui. Con questa mentalità non potrà mai farcela in questo business, perché noi non

"reclutiamo" persone – noi le "sponsorizziamo". Nota la differenza – sponsorizzare vuol dire andare a lavorare per loro! L'idea è quella di sponsorizzare qualcuno, incontrare i suoi amici, insegnare loro come sponsorizzare qualcuno e poi farli andare a lavorare per coloro che hanno sponsorizzato, proprio come tu hai lavorato per loro durante il processo di sponsorizzazione.

La più grande risorsa che ha in più un venditore rispetto a un non-venditore è la capacità di chiamare e incontrare sconosciuti. È questa stessa capacità che diventa la causa del suo fallimento in questo settore. È così facile per un venditore incontrare persone che si metterà subito a correre per far firmare la gente... e non spenderà abbastanza tempo di qualità con ciascuna di queste persone per poterla aiutare a iniziare efficacemente a costruire il business, ovvero non la SPONSORIZZERÀ.

Abbiamo visto venditori entrare in questo business e reclutare 100 persone. Dopo 6 mesi hanno a malapena 1 o 2 sottolivelli con un paio di posizioni. Essi non si sono mai duplicati e così rinunciano o passano alla successiva opportunità.

Il modo per stabilire se ti sei duplicato in questo business è quando la persona che hai sponsorizzato ha 3 livelli di profondità. Prendi la tua mano e supponi di essere il pollice; l'indice rappresenta la persona che hai sponsorizzato. Quando puoi dare un nome a ciascuna delle altre 3 dita in fila allora hai 3 livelli di profondità. Solo quando hai raggiunto questo puoi ritenerti duplicato nella prima persona che hai sponsorizzato. Se lo vedi come un diagramma, avrai in realtà 4 livelli di profondità.

È scomodo per un non-venditore chiamare e incontrare sconosciuti. Quindi, quello che fa è sponsorizzare un amico e poi aiutarlo con i suoi amici. Questo processo è molto più lento, ma acquista slancio perché il giochetto della moltiplicazione viene svolto con successo. I venditori giocano a quello che noi chiamiamo dividere e sottrarre. Noi in questo business vogliamo moltiplicare. In realtà è possibile sintetizzare l'attività in due semplici frasi: “fatti un amico” e “incontra i suoi amici”. Fatti un amico e incontra i suoi amici.

Come accennato, per i non-venditori è molto scomodo chiamare persone obiettivo, ma se porti avanti il business nel modo in cui lo

insegno io, non dovrai mai più preoccuparti di questo. Quando sponsorizzi qualcuno, avrà sicuramente un paio di persone che non conosci e tutto ciò che devi fare è insegnare loro ciò che hai già fatto. “Come parlare con le persone che già conosci, utilizzando gli strumenti per condurre la maggior parte della conversazione, e quando è il momento giusto possono presentartele”.

In tutti gli anni della nostra attività nel Network Marketing, siamo stati coinvolti con prodotti per la salute, tuttavia non abbiamo mai pensato a noi stessi come venditori di prodotti per la salute. La ragione di questo è che, a prescindere da quanto fantastici possano essere i tuoi prodotti, se pensi che stai vendendo prodotti per la salute ti trovi in una brutta situazione. Solo il 15% della popolazione è malata, ferita o in cattiva salute. Solo l’8% di questi sono realmente in cattiva salute. Pertanto, se si pensa che stai vendendo prodotti per la salute allora sei alla ricerca di quell’8%. Considerando la quantità di aziende di Network Marketing e di negozi di prodotti naturali esistenti, devi essere realmente ben informato su ciò che stai offrendo per essere in grado di ottenere il volume di vendite desiderato. Noi non

dobbiamo farlo. Non dobbiamo perdere tempo a conoscere tutti i prodotti, perché in realtà non stiamo vendendo prodotti per la salute.

Ora puoi domandare: «Che cosa facciamo noi e che cosa dovresti fare tu?»

Se si vuole costruire il business velocemente, devi cercare persone che vogliono “qualcosa”. Noi lo chiamiamo “Essere Padroni della Propria Vita”. Abbiamo una spillina... c’è scritto “Sii Padrone della Tua Vita”, che significa avere i soldi e il tempo per fare quello che vuoi. Se il 15% delle persone sono malate, ferite o in cattiva salute, c’è un 95% di qualunque popolazione che vuole una vita migliore. “Vogliono qualcosa”. L’altro 5% già lo possiede. Hanno già il tempo, hanno già i soldi e vorrebbero vivere per sempre e comprano tutto quello che hai.

Alcuni anni fa siamo stati a Copenaghen, Danimarca, guidando lungo la costa sino a Helsingborg e prendendo poi il traghetto per la Svezia. È una traversata di 20 minuti ed era un venerdì. Guidando lungo la costa abbiamo potuto vedere letteralmente

decine di migliaia di yacht. Quando siamo arrivati sul traghetto, abbiamo guardato fuori il mare e non abbiamo visto un singolo yacht in acqua. Non ne abbiamo potuto vedere nessuno perché erano tutti nelle darsene, ed erano tutti nelle darsene perché tutte le persone erano sul loro posto di lavoro.

Un’altra domanda: perché avrei dovuto andare nelle darsene per parlare con le persone di prodotti per la salute, sapendo che solo il 15% sono malate, ferite o in cattiva salute? Ciò che queste persone volevano davvero era uscire con il proprio yacht in mare dal lunedì al venerdì! Siamo andati nelle darsene a parlare con le persone di ciò che volevano e abbiamo poi mostrato loro come ottenerlo utilizzando il sistema.

Allo stesso modo... le persone amano sciare. Preferisci sciare nei fine settimana o dal lunedì al venerdì quando non c’è gente? Senza dubbio, dal lunedì al venerdì è il momento migliore!

La nostra filosofia è molto semplice. Cerchiamo qualcuno che voglia qualcosa. Che sia capace di vendere o meno non fa alcuna

differenza. In realtà, come ho già detto, se è un venditore dobbiamo fare un po' più di formazione.
Non mi dispiace fare la seguente dichiarazione, perché ritengo che sia assolutamente vera: il 100% delle persone che non lavora nel Network Marketing non lo capisce! Addirittura l'80-90% delle persone nel Network Marketing non lo capisce. Quello che vogliamo fare è far leggere alla gente il mio libro. Quando hanno letto il libro, capiranno il Network Marketing e, una volta capito, si coinvolgeranno. Chiamiamo le persone che hanno letto il mio libro "persone che sanno guidare".

Il Sistema

Il sistema prevede 3 semplici fasi. Se chiedi a qualcuno che è stato nel Network Marketing per un po' di tempo, quanta formazione ci vuole prima che una sua nuova persona possa andare a sponsorizzare qualcuno, ti dirà: «Non ci vogliono 1 o 2 ore o 1 o 2 giorni. Servono letteralmente settimane e mesi!» Molto spesso le loro nuove reclute non sponsorizzano mai nessuno e abbandonano il business. La ragione per cui non hanno sponsorizzato qualcuno è molto semplice. Non l'hanno fatto

perché nessuno ha insegnato loro qualcosa che POTEVANO FARE!
Tutti pensano che il proprio veicolo sia il veicolo più tosto del pianeta. Ora, quando io parlo di veicolo mi riferisco alla tua azienda, ai tuoi prodotti e al tuo piano di marketing.

In una presentazione sul Network Marketing, vengono impiegate da mezz'ora a due ore per raccontare alla gente tutto quanto riguarda il veicolo, ossia l'azienda, i prodotti e il piano di marketing. Le persone si eccitano e quando si iscrivono pensano che quel particolare veicolo sia come una Lamborghini. Sarai d'accordo che una Lamborghini sia un veicolo tosto! Quando escono il giorno dopo e iniziano a parlare a quelle persone che considerano a massimo potenziale, vengono abbattute e si bruciano, più e più volte. Si schiantano e si bruciano ovunque vadano per una semplice ragione: NON SANNO GUIDARE.

Come accennato prima, quando uno capisce il Network Marketing diciamo che "sa guidare". Quindi, se tu possedessi un nuovo modello di Lamborghini, permetteresti al tuo migliore amico di farsi un giro del quartiere con la tua auto nuova fiammante se non

sapesse guidare? Ovviamente non lo faresti mai. È lo stesso con il Network Marketing. Non mostriamo mai a nessuno il nostro veicolo sino a quando non sa guidare!

Un sacco di gente tenderà a fare allusioni o a far conoscere il prodotto. Vorrei avvisarti, nell'esatto momento in cui parli di un prodotto della tua azienda, le persone pensano che tu stia cercando di vendere loro qualcosa o che tu stia tentando di farli andare a vendere per te. A questo punto li hai persi. Noi non vogliamo che tu faccia questa esperienza. Ecco perché indossiamo la spillina "Sii Padrone della Tua Vita", per poter parlare della cosa giusta, dello stile di vita e delle persone che desiderano delle cose. In questo modo partiamo con il piede giusto.

Ecco un'altra analogia che va di pari passo con la precedente. Cercare di vendere un prodotto nel Network Marketing è come sollevare il cofano della macchina, smontare l'intero motore e poi rimetterlo insieme prima di cominciare a parlare del business. Con il Sistema è come farti consegnare le chiavi del veicolo, accendere l'auto e proseguire per l'autostrada; il tuo business può iniziare immediatamente. Mentre stai facendo questo, impari tutto

quello che c'è da sapere sull'azienda, sui prodotti e sul piano di marketing dal lettore CD.

Riesci a vedere la differenza? Con il primo approccio devi conoscere tutto ciò che riguarda i prodotti, la società e il piano di marketing prima di poter fare qualsiasi altra cosa. Con il Sistema non devi sapere nulla e puoi già cominciare a costruire il tuo business.

Tieni presente che ci sono 2 motivi per cui la gente inizia ad abbandonare una qualsiasi società:

1. non sta facendo i soldi
2. non ha mai sperimentato il prodotto.

Se riesci a mostrare a qualcuno il modo in cui possa sponsorizzare una persona già il primo o il secondo giorno nel business, facendogli così attribuire un minimo di entrate per il loro impegno, che siano 5 o 20 o 50 dollari, diventerà entusiasta. Il semplice fatto che otterrà un assegno lo spingerà a impegnarsi un

po’ più a lungo, permettendogli di avere più tempo per provare il prodotto.

Questa è la filosofia di base. Tutto ciò che devi fare è mostrare alla gente “come guidare” prima di mostrare il veicolo.

E, finalmente, ecco come funziona il Sistema.

APPROCCIO PERSONA-A-PERSONA

Questo è prettamente un approccio di mercato caldo. Una volta che sai come funziona il Sistema tratteremo brevemente come lavorare con il tuo mercato freddo alla fine di questo capitolo.

Diciamo che tu stai parlando con persone che sono amici – persone che già conosci. Per esempio, conosco il mio amico Tom da molti anni. Siamo nel ristorante per un caffè, una colazione, una cena. IMPORTANTE: avvii il processo quando stai uscendo dal ristorante. Se lo avvii non appena ti siedi, ti esponi a dover rispondere a molte domande alle quali potresti non essere in grado di rispondere.

All’uscita, dici a Tom: «Ehi Tom, potresti essere in grado di aiutarmi. Conosci qualcuno a cui piace viaggiare e andare in vacanza?»

Non ho mai e poi mai ricevuto un NO come risposta a questa domanda. Nota che non ho chiesto a Tom se fosse piaciuto a LUI andare in vacanza. Ho chiesto se conosce qualcuno a cui piacerebbe. Avrà risposto qualcosa come: «Sì, certo» o «Ne conoscono tanti» ecc.

Allora io dico: «Tom, ci vogliono 3 cose per farlo. Ci vuole tempo, ci vogliono soldi e ci vuole la salute. Se ti posso mostrare come si possano avere tutte e 3, saresti interessato?»

Nota che sono saltato dalla domanda se conoscesse qualcuno alla seconda persona. «Se potessi mostrarTI». Ancora una volta, la gente non dirà di no a questo. A questo punto gli mostrerei il mio biglietto da visita sullo stile di vita con la Presentazione 45 Secondi riportata sul retro.

APPROCCIO TELEFONICO

Ipotizziamo che io stia parlando con Tom al telefono. Non importa se lui si trovi in Europa o nel palazzo di fronte. È possibile utilizzare il sistema con chiunque, ovunque.

Quando sei sul punto di chiudere la chiamata è sufficiente dire: «Tom, hai mai pensato a come potrebbe essere se fossi padrone della tua vita?»

Dopo aver detto ciò di solito c'è un lungo silenzio.

Rompo il silenzio e dico:

«Tom, ecco ciò che penso significhi essere padroni della propria vita: dopo aver sottratto tutto il tempo del sonno, quello del pendolarismo, quello del lavoro e quello per fare tutte le cose che devono fare ogni giorno della propria vita, molte persone non hanno che una o due ore al giorno per fare ciò che vorrebbero fare, e poi magari non hanno i soldi per farlo.

Abbiamo scoperto un modo in cui una persona può imparare a essere padrona della propria vita, costruendo un business basato in casa, e abbiamo un sistema per farlo così semplice che chiunque può farlo; non richiede alcuna vendita e la cosa migliore è che non ci vuole molto del tuo tempo.

Se sei interessato ti mando un po' di informazioni».
Si tratta della "Presentazione 45 Secondi". Si chiama così perché per farla servono solo 45 secondi. In realtà, quando dai a una persona il tuo biglietto da visita e lei legge il retro, ci vogliono solo 30 secondi.

La scusa principale della maggior parte delle persone che non vogliono intraprendere questa attività è: «Non ho tempo».
Lo scorso dicembre 2008 siamo stati a Kazan, in Russia, circa 600 miglia da Mosca e abbiamo parlato con 6000 distributori. Ho chiesto loro: «Quanti di voi hanno avuto persone che hanno detto di non avere tempo per fare questa attività?» Ogni singola persona ha alzato la mano. Hanno alzato entrambe le mani! È la scusa principale delle persone per non fare il business. Con il nostro sistema non abbiamo mai sentito questa scusa perché non

abbiamo mai occupato il loro tempo. Si impiegano 30 secondi per leggere la scheda. «Se ti interessa ti mando delle informazioni».

Dopo la Presentazione 45 Secondi sono interessati. A questo punto presto a Tom una copia dell’Own Your Life Plan (Piano per essere Padrone della Propria Vita) e lo convinco a leggere i primi 4 capitoli. Mai dire a qualcuno di leggere il libro per intero. Va a finire sullo scaffale e tirato fuori da lì “a tempo debito”. Devi dire alle persone di leggere solo i primi 4 capitoli; loro li guarderanno, vedranno gli schemi e si renderanno presto conto che possono leggerli velocemente. SE desiderano qualcosa finiranno il libro in un colpo solo. Se finiscono il libro saprai 3 cose. Numero 1, vogliono qualcosa; numero 2, hai qualcuno che ora capisce il Network Marketing; numero 3, ora sanno guidare!

Questo è il vero motivo per cui il nostro approccio si chiama “Own Your Life Plan” (Piano per essere Padrone della Propria Vita). Il nostro libro ha venduto oltre 5,5 milioni di copie. Il 70% delle persone che leggono il libro per la prima volta non hanno mai pagato per questo. Qualcuno ha prestato loro il libro. Quando hanno letto il libro si rendono conto di quanto sia grande perché

non devono spendere del tempo in futuro per spiegare il business. A noi servono 3-4 ore e molte altre di formazione per insegnare per esteso l'attività alle persone. L'abbiamo fatto per 10 anni e siamo scoppiati. A quel punto ci siamo fatti intelligenti e creato un nastro. Dal nastro abbiamo scritto il libro e adesso semplicemente "prestiamo loro il libro".

Quindi, hai 2 scelte. Puoi imparare tutto dal libro e incontrare delle persone spendendo 3 o 4 ore per insegnare loro ciò che è scritto nel libro oppure puoi dare in prestito il libro.

Alcune note circa le 3 fasi.

Fase 1: usa il tuo biglietto da visita. Dallo alle persone in modo che possano leggere la Presentazione 45 Secondi. Se stai parlando con loro al telefono, puoi leggerla.

Fase 2: dai loro il libro o l'ebook. Se sei al telefono, manda il libro per posta; e se lo fai ti consiglio di utilizzare la posta prioritaria perché questo mette un po' di urgenza sulla questione.

La maggior parte delle persone non è abituata a ricevere posta prioritaria.

Siamo pronti per la fase 3.

Fase 3: il tuo veicolo. La tua azienda, il prodotto e il piano di marketing. Dico questo alla gente: «Mostrami un business (qualunque sia) nella tua città che puoi iniziare con 100 o 150 dollari con un costo fisso mensile di 100, 200 o 300 dollari». Tutti sanno cosa siano le spese generali in un business. Io dico: «Sai, questo è tutto ciò che devi spendere per iniziare la nostra attività e con il costo mensile puoi ottenere alcuni grandi prodotti che ti faranno sentire meglio e che amerai assolutamente. Ecco il mio sito web». Dai loro l’indirizzo del sito web della tua azienda e falli navigare. Dopo averlo fatto allora possono ritornare da te a porti delle domande.

IMPORTANTE: quando dai loro l’indirizzo del tuo sito web, fai loro sapere che ti prenderai cura delle loro domande. Non dire loro che risponderai, perché potresti avere appena iniziato nella tua azienda e potresti non essere in grado di rispondere. Dì che ti

prenderai cura di loro. Ciò significa che se non hai le risposte alle loro domande farai in modo di farle parlare con il tuo sponsor al telefono, in modo tale che li possa aiutare a rispondere a queste domande.

Questo è tutto!

COSA NON FUNZIONA

Ecco un esempio: eravamo su un volo per la Florida. Voliamo con la United e abbiamo un sacco di miglia premio, così abbiamo fatto l’avanzamento alla prima classe. Avevamo i posti 1A e 1B. Nancy era all’1B. Si alza, va in bagno e si ferma nel corridoio per sgranchirsi le gambe. Gli assistenti di volo sono seduti nei loro sedili a mangiare. Uno di loro guarda in alto e dice a Nancy «Posso portarle qualcosa?» Nancy dice: «No, sto bene, sto solo sgranchendomi le gambe, ma vorrei chiederle... posso farle avere qualcosa?» Lui risponde «Sì... un sacco di soldi!» (Questa sembra essere la prima cosa nella mente delle persone quando fai questa domanda) e li fa ridere, dando inizio a una piacevole conversazione.

Nancy dice: «Beh, posso farlo!» Così è tornata al suo posto a prendere il suo biglietto da visita, quello con lo stile di vita, glielo porge e dice: «Quando ha un minuto, lo legga e quando arriva a casa dia un'occhiata al mio sito web». Questo tipo di sito è molto utile con il tuo mercato freddo.

Internet è un sistema meraviglioso, TUTTAVIA non funziona se pensi di poter inviare 50.000 email a persone che non conosci. Non si registrerebbero in massa alla tua opportunità per vivere felici e contenti. Il motivo per cui non funziona è che nessuno ha creato un collegamento. Chiunque si iscriva con qualcuno via internet in questo modo, normalmente va a finire che non acquista niente e non dura molto a lungo.

Ti invitiamo a prendere in mano il Sistema e a costruire un business potente in questo settore meraviglioso. Ci auguriamo di incontrarti in uno delle nostre prossime "Sconvention".

PUNTO 2

Stile di vita e leadership – la visione

Siamo stati in giro per il mondo per 28 anni. Siamo formatori internazionali di stile di vita e insegniamo alla gente come avere una migliore qualità della vita costruendo organizzazioni di Network Marketing di successo. Adoriamo quello che facciamo! E questo perché quando si ha successo nel Network Marketing, stai bene e sei felice. Il succo della faccenda è che nel Network Marketing non lavori duramente per vivere, ma lavori con intelligenza per creare uno stile di vita. Ora è il momento di cominciare una vita migliore per te e la tua famiglia. Ora è il momento di eliminare lo stress dalla tua vita. Ora è il momento di fare qualcosa di diverso. Se non sai cosa vuoi e non sai dove stai andando, allora sarai perso. E di sicuro non riuscirai a realizzare i tuoi sogni. Ora è il momento di cambiare e il Network Marketing può aiutarti in questo cambiamento.

La vita di Nancy è solo un esempio. Ha trascorso sette anni facendosi strada nel mondo aziendale e sbattendo alla fine la testa contro il soffitto di vetro. Lei e io sappiamo cosa vuol dire non essere padroni della propria vita. E lascia che ti dica una cosa, una volta entrata nel Network Marketing è tutto cambiato in meglio – ecco perché capire questo business è così importante per le persone. Permettimi di fare un altro esempio di una donna che ho incontrato in Thailandia. Lavorava in una fabbrica e portava a casa l'equivalente di circa $120 al mese. Dopo essere riuscita ad avere la corretta visione del Network Marketing e aver imparato ciò che doveva fare, questa donna ha cominciato a guadagnare più di 20.000 dollari ogni mese. Un altro esempio è una donna che ho incontrato a New York. Lavorava in una banca e guadagnava più di 100.000 dollari all'anno, ma non aveva tempo. Voleva davvero avere una relazione, voleva avere dei figli, ma non aveva tempo per tutto questo. Aveva soldi, ma non aveva tempo. Ha frequentato uno dei nostri corsi di formazione sul networking e ha avuto la visione di quello che voleva fare. Sapeva che avrebbe potuto guadagnare più soldi con il networking così ha iniziato a costruire il suo business nel Network Marketing. Oggi è sposata,

ha una famiglia e guadagna di più. Lei è padrona della propria vita.
Tutto ciò che vuoi dalla vita, tutto ciò che vuoi dare alla vita, puoi trovarlo con il Network Marketing. E per avere successo, la prima cosa che devi fare è avere un sogno realmente importante per te. In altre parole, che cosa vuoi? Che cosa vuoi veramente di più dalla vita? Potresti volere buona salute e più energia, o magari ti piacerebbe un reddito residuo in modo da non doverti preoccupare di pagare le bollette. Magari vuoi la pace della mente, o una relazione d'amore. E che dire di una vacanza, di una macchina sportiva o di una nuova casa? Forse hai una causa particolare o un ente di beneficenza che ha bisogno di tempo o di finanziamenti. Forse vuoi passare più tempo nella tua chiesa o concentrarti di più sulla salvaguardia dell'ambiente. Potresti desiderare più soldi e più tempo per una qualsiasi serie di ragioni. Qualunque cosa sia, se vuoi queste cose ora hai la possibilità di farle accadere. La prosperità può entrare nella tua vita. Oggi hai una scelta. Puoi avere la visione. Quando sai di poter avere una scelta, niente ti deve trattenere. Ti suggerisco di fare una foto di ciò che desideri, una fotografia reale. Tienila dove si possa vedere. Ciò contribuirà a renderla reale e a tenerti focalizzato su di essa. Devo dire la

verità, ogni foto che io abbia mai messo sul nostro frigorifero si è avverata. I sogni possono diventare realtà prima di quanto tu possa pensare. È come una magia. La tua visione ti porta al successo. È assolutamente incredibile quello che può accadere. E ricorda sempre, dopo aver raggiunto un sogno, passa al successivo. I tuoi sogni continueranno ad avverarsi se continuerai a scegliere la vita che desideri.

Perché il Network Marketing?

Io penso che tutti dovrebbero lavorare nel Network Marketing. Questo è il mio sogno e il mio obiettivo: coinvolgere nel Network Marketing tutti coloro che possiedono un qualche tipo di spirito imprenditoriale. Tutto ciò che devono fare è capire e crederci. E se lo capiscono, ci crederanno! Molte persone sono già coinvolte nel Network Marketing e stanno creando business enormi. Ne conosco molte! Nel Network Marketing non hai un capo, sei tu il tuo capo, sei un lavoratore autonomo. Ecco perché hai bisogno di autodisciplina. Devi essere automotivato. Dopo aver viaggiato per il mondo per tutti questi anni, ho scoperto che la gente che costruisce un business di networking basato in casa vuole ricavarne due cose importanti: 1) dei soldi in tasca nel più breve

tempo possibile, per poter avere una vita migliore; 2) un'opportunità divertente. Troppe persone hanno un lavoro triste, e troppe altre nemmeno quello. Ciò che devi capire è che con il Network Marketing puoi vivere bene e divertirti. Puoi iniziare part-time e cominciare a costruire da lì.

Ci sono sei aree principali nella tua vita:

1) Dio
2) la famiglia
3) il lavoro
4) la vita sociale
5) il denaro
6) la salute fisica

Tutte queste aree interagiscono per farti star bene e renderti felice. E puoi essere un leader in ogni area della tua vita. Puoi effettivamente raggiungere l'equilibrio nella tua vita. Con il Network Marketing puoi vivere la vita che sogni e divertirti un sacco a farlo! Quando sei un leader, impari a pensare con intelligenza, costruire con intelligenza ed essere intelligente. Puoi

veramente fare la differenza nella tua vita e nella vita degli altri. Quindi è il momento di reinventare e ricostruire la tua vita. È il momento di alzarti in piedi, scrollarti di dosso la polvere e cambiare vita a te stesso, alla tua famiglia e ai tuoi amici. Puoi farlo perché gli strumenti sono lì per aiutarti. Ora è il momento di guidare te stesso e mostrare al tuo team che puoi portarlo sino al livello successivo nella tua azienda. Se non si dispone di un team, ora è il momento per iniziare a costruirne uno. Il networking è un'opportunità molto sociale e divertente. Lo amerai! Si tratta di un modello di business che può cambiare la tua vita e quella di tutti quelli che conosci. Molta gente lo sta già facendo. Ora tocca a te. Le persone stanno perdendo i loro posti di lavoro, la gente vive nella paura. Non devi vivere così. Oggi hai una scelta. È il momento di creare un'opportunità.

Ricorda che il tuo atteggiamento e le tue azioni parlano più forte delle tue parole. Viene prima il tuo atteggiamento, poi il tuo successo. E di che tipo di atteggiamento hai bisogno? Hai bisogno di un atteggiamento positivo sotto ogni aspetto, ed è necessario avere passione per i propri sogni e per quello che serve per renderli reali. Insieme a questo, è necessario sviluppare i tratti di

un buon leader. Nel Network Marketing non si lavora da soli – devi creare un team che lavora con te e che guiderai insieme a te sulla strada per il successo.

7 passi per diventare un buon leader

1. Partecipa attivamente

Sponsorizzi un amico nella tua azienda e lo aiuti a sponsorizzare un suo amico, e così via. Tu insegni e addestri il tuo team ad avere successo; condividi con queste persone un sistema collaudato che consenta loro di raggiungere il successo. In questo modo loro possono duplicare i loro sforzi e svilupparsi molto velocemente e solidamente. Tu sei il loro modello e il tuo team ti seguirà. Nella tua famiglia del networking insegnerai e guiderai ogni persona lungo la strada per il successo. Naturalmente, devi fare un passo alla volta, e qualche volta i passi sono molto piccoli. A volte potresti anche cadere. Ma ti rialzi, impari dai tuoi errori e vai avanti. Tu sei un leader, tu non molli mai! Presto il tuo team inizia a moltiplicarsi e la tua organizzazione crescerà sempre più veloce e sempre più solida. Inizierai davvero a divertirti, aiutando gli altri e facendo dei bei soldi.

Mi piace paragonare il Network Marketing al popcorn. Sia che cuoci il popcorn in una padella sia in un sacchetto nel forno a microonde, per prima cosa devi comunque metterci un po' di calore sotto. Nel Network Marketing, il calore arriva quando la gente ha la visione e la passione per quello che sta facendo. Una volta che inizia a far caldo nella padella o nel sacchetto, il popcorn inizia a scoppiettare. All'inizio solo un pochino, ma dopo sembra un bombardamento. Scoppia e scoppia, il sacchetto si riempie e il popcorn trabocca dalla padella. Il Network Marketing è la stessa cosa. Si inizia lentamente. Tu non stai facendo soldi e magari non stai aiutando molta gente. Ma poi, tutto a un tratto, il sistema decolla. E come decolla! La tua vita comincerà a traboccare. Troppe volte ho visto persone mollare proprio prima che le cose si mettessero in movimento. Ecco perché è importante capire il business del Network Marketing ed è fondamentale che tu abbia gli strumenti necessari per avere successo.

2. Tieni un "atteggiamento da leader"

Per essere un leader devi avere la visione ed essere focalizzato. Nel Network Marketing, la tua principale preoccupazione e responsabilità è quella di aiutare le persone ad avere successo.

Devi lavorare su te stesso per crescere e svilupparti in un individuo altamente efficace e attento agli altri. Il networking è un business di relazioni; noi cambiamo la vita delle persone una alla volta. Una cosa interessantissima è che ciò che impari costruendo la tua attività di networking puoi utilizzarlo in tutti gli aspetti della tua vita.

3. Organizzati

Quando sei organizzato, non solo puoi guidare te stesso, ma puoi guidare anche gli altri. Dai una sistemata alla tua auto, al tuo armadio, al tuo ufficio, ai tuoi cassetti, alla tua scrivania, al tuo garage, alla tua borsa, al tuo portafoglio, ai tuoi figli, alla tua casa e al tuo cortile. Quando sei organizzato, ti senti bene con te stesso e con l'ambiente circostante. Quando ti senti bene, riesci ad aiutare gli altri a sentirsi bene e ad avere una vita migliore. Ricordati che come leader sei un modello di ruolo. Devi dare l'esempio. Non puoi insegnare a qualcuno qualcosa che non conosci o che non sei in grado di fare tu stesso. Devi sapere ciò che stai facendo.

4. Sii flessibile

Le cose cambiano in continuazione, non è vero? È bello e divertente imparare cose nuove e se hai un atteggiamento positivo è molto facile essere flessibili. Un leader è sempre capace di adattarsi e affrontare i cambiamenti della vita. Si deve adeguare costantemente a situazioni, circostanze e condizioni diverse. Naturalmente, devi sempre rimanere concentrato sull'obiettivo e rimanere coerente con il tuo scopo e la tua visione del futuro. Ci sono molti modi per raggiungere i tuoi obiettivi, se sei flessibile. Ricorda che la vita è un viaggio, non una destinazione.

5. Comunica, comunica, comunica

I migliori comunicatori sono anche i migliori ascoltatori. Ho scoperto che la mancanza di comunicazione è un problema enorme in tutti i settori della vita. Come leader, è molto importante tenersi in contatto con la famiglia formata dai membri del tuo team. In qualità di leader, devi tenerli in pista e stimolarli a continuare ad andare avanti, un passo alla volta. In qualità di leader, devi aiutarli a riconoscere quello che vogliono. Moltissime persone non hanno alcuna idea di quale sia il loro scopo; stanno solo andando alla deriva. Ecco dove entra in gioco la

comunicazione. Inizia a fare domande. Inizia a insegnare. Inizia a condividere.

6. Gestisci il tuo tempo in maniera efficace

Il tempo non aspetta nessuno. Il seguente elenco contiene alcune delle competenze che devi sviluppare per cercare di utilizzare al meglio il tuo tempo:

- dare delle priorità
- fare più cose contemporaneamente
- essere sempre puntuali o in anticipo
- delegare

Quando la tua famiglia di networking inizia a crescere, il tuo tempo diventerà sempre più prezioso. Il tempo è la tua risorsa più importante e preziosa; usalo bene e fai in modo che ogni minuto conti.

7. Ispira gli altri ad agire

Se una persona vuole veramente qualcosa che ancora non possiede, ha solo bisogno di un piano. Aiuta il tuo distributore con la dichiarazione di una missione. Questa dichiarazione

diventa il suo scopo e obiettivo di vita. La nostra dichiarazione di missione è quella di aiutare quante più persone possibile ad avere una qualità della vita migliore attraverso il Network Marketing.

È la tua occasione: approfittane!

Essere coinvolti nel Network Marketing può rappresentare la vita più eccitante e divertente del mondo. È il nostro mondo e può essere anche il tuo. La porta è spalancata. Ovunque viaggiamo abbiamo un team, una famiglia da visitare. Com'è bello avere amici ovunque andiamo! E il bello è che puoi averli anche tu. Per essere un leader nel networking tutto ciò che devi fare è addestrare la tua famiglia di distributori ad avere successo, ed è così facile! È talmente semplice e divertente che chiunque può farlo. Il motivo per cui è così facile è che ci sono strumenti che fanno tutta la formazione e l'addestramento al tuo posto. Tutto quello che devi conoscere è il sistema che condividiamo con te in questo libro. Impara bene il sistema, poi insegna agli altri a fare lo stesso. Tutto questo è qui per te. Puoi essere un leader in tutti gli aspetti della tua vita se ti preoccupi a sufficienza degli altri. La tua integrità si paleserà e le persone ti seguiranno, perché nel

Network Marketing puoi vivere la vita che sogni. Questo è il momento.

PER APPROFONDIMENTI

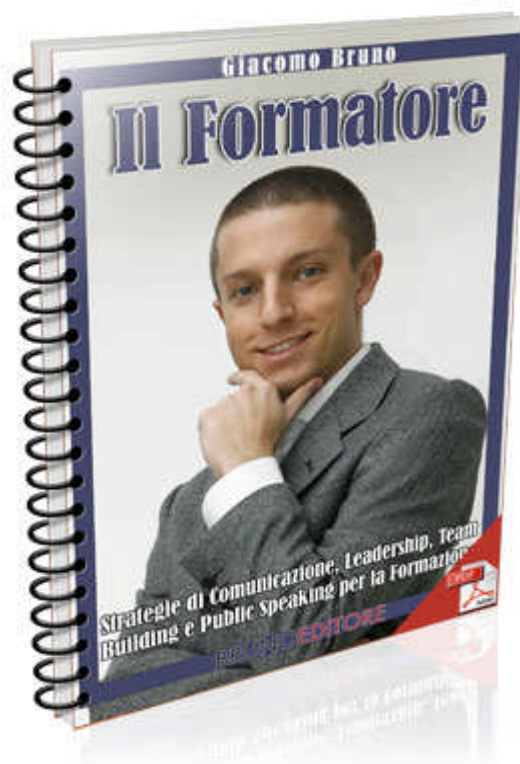
LIBRO IN VERSIONE CARTACEA

La presentazione

45 SECONDI

che cambierà la tua vita

EBOOK CONSIGLIATO

IL FORMATORE

Strategie di Comunicazione, Leadership, Team Building e Public Speaking per la Formazione

EBOOK CONSIGLIATO

LA MAPPA NON È IL TERRITORIO

Strategie di PNL, Comunicazione e

Persuasione per Capire e Farsi Capire